SENADO SECRETARIA DIRECCION GENERAL DE COMISIONES	XLIVa. LEGISLATURA PRIMER PERIODO
COMISION DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS	DISTRIBUIDO Nº 180 DE 1995
MAYO DE 1995	SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

P L U N A

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION

DEL DIA 24 DE MAYO DE 1995

A S I S T E N C I A

Preside	: Senador Dante Irurtia
Miembros	: Senadores José Andújar, Marina Arismendi, Sergio Chiesa, Alberico Segovia y Orlando Virgili
Asisten	: Senador Luis Brezzo Paredes y Senador Rafael Michelini
Invitados	: Ministro de Transporte y Obras Públicas, ingeniero Lucio Cáceres; asesor del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, contador Rafael Chilewski; por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto: doctor Carlos Balza; doctora Casilda Etchevarría; escribana Lucía Camejo; contadora Graciela Pérez Montero; asesor laboral Jorge Acuña; Presidente interina de PLUNA María del Rosario Medero; Vicepresidente interino de PLUNA Juan F. Orticochea. Director de PLUNA Juan Carlos Bugallo y Gerente General de PLUNA, contador Juan Benzano.
Secretario	: Julio Méndez Vila
Ayudante de Comisión	: Jaime Gallinal

SEÑOR PRESIDENTE. Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 9 y 54 minutos)

En nombre de la Comisión, agradezco la presencia del señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, de los integrantes del Directorio de PLUNA y de los asesores.

La finalidad de esta invitación es la de continuar informándonos acerca de un tema que tiene enorme importancia y que en el ámbito público ha cobrado gran relevancia.

Hasta ahora hemos recabado información a través de pedidos especiales efectuados por la Comisión, por algunos señores Legisladores que la han ido solicitando y por medio de la comparecencia de los funcionarios de PLUNA. Quien habla entiende que en este último período el tema ha sido fundamental.

Seguramente, en el día de hoy vamos a recibir, de parte del señor Ministro, del Directorio de PLUNA y de sus asesores, toda la información que los señores Senadores han estado requiriendo, a efectos de complementar la idea de cómo se van sucediendo los avances del contrato del Ente con el Pluriconsorcio. Lo que se está planteando es que PLUNA, ente estatal, se transforme en una sociedad mixta.

Considero que también sería interesante recibir información de parte de los funcionarios, ya que la Comisión estima conveniente conocer los avances que han ido ocurriendo con respecto al relacionamiento entre el Ente y funcionarios, la forma de incluirlos en la nueva empresa, la absorción de éstos por el Estado y, fundamentalmente, el hecho de que una parte de ellos puedan acceder a un retiro con beneficios especiales.

Por lo tanto, cedemos el uso de la palabra al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO.- En primer lugar, quiero presentar a la delegación que nos acompaña en el día de hoy, integrantes de

cn

la Comisión Asesora de Adjudicación interviniente en todo este proceso: el contador Chilewski, la escribana Camejo, la doctora Echevarria, el contador Benzano --Gerente General de PLUNA-- y el señor Acuña, quien tiene a su cargo lo correspondiente al relacionamiento con los funcionarios del Ente.

En segundo término, deseo señalar que actualmente el tema está en una etapa operativa o de proceso de un contrato. Si nos remontamos hacia el pasado, hacia el concepto de este asunto, observaremos que en la medida en que nos vamos alejando de la circunstancia concreta del presente, encontramos más puntos de consenso entre los distintos actores de la sociedad y sectores políticos.

Todos estamos de acuerdo con el cuestionamiento en cuanto a si es objetivo del Estado tener una empresa comercial de aeronavegación. Históricamente, ésta ha ido generando una serie de déficit que han tenido que ser equiparados con recursos generales del Estado, determinando --incluso-- la postergación de otras prioridades que son esenciales dentro de su órbita de actuación. Sobre este punto estimo que existe un consenso generalizado. Debemos considerar que ese déficit es un subsidio que toda la sociedad está pagando a los usuarios que utilizan ese sistema, que probablemente es la población de más altos ingresos del país. Por lo tanto, reafirma ese consenso que, en definitiva, se recoge en el espíritu de este proyecto e inclusive en las iniciativas de derogación de la ley, en donde el tema de PLUNA se mantuvo en los términos originales.

Entiendo que la sociedad en su conjunto estaba de acuerdo en que este era un tema que había que abordar, liberándonos definitivamente de él. Seguramente habría muchas alternativas para solucionar este asunto; podríamos haber recorrido distintos caminos, desde los más afines a nuestro sector político --al que personalmente pertenezco-- es decir, los de la liberalización total, la privatización o el cierre de la empresa, hasta la opción de la transferencia de la gestión a operadores que pudieran desarrollar esta actividad comercial con una dinámica muy especial, que no la tiene el Estado. Pero existe un camino intermedio, trazado por lo que

cn

La propia ley sugiere en su texto: me refiero a la transformación empresarial de PLUNA. Esta empresa optó por dicha senda -bastante tradicional en el comportamiento de nuestra sociedad- realizando un llamado a licitación. En primera instancia el mismo resultó frustrado, pero hubo un segundo llamado, efectuado con el aval de todos los integrantes del Ente, que se materializó y que, en definitiva, es el que origina el contrato actual. Esta licitación plantea la transformación de la empresa en una sociedad de economía mixta, que es la que se empieza a desarrollar. En sucesivas etapas, aparecen pequeñas piedras u obstáculos que se fueron salvando y, en la medida en que nos vamos alejando de esos acontecimientos, la magnitud de los mismos --que en algún momento ocuparon las primeras planas de los diarios-- los vemos como simples episodios dentro de un proceso que no es sencillo.

Creo oportuno considerar que tampoco este emprendimiento es demasiado atractivo; importa recordar el hecho de que siete u ocho empresas compraron pliegos para presentarse a la licitación en estas condiciones de transformación de empresa en economía mixta, y solamente existió un oferente. Por otra parte, estamos frente a una situación en la que, más allá de las distintas posiciones que podamos tener --siempre es fácil ver la historia luego de transcurridos varios meses o años-- quienes estamos aquí no hemos sido protagonistas continuos de este proceso.

Pienso que todos esos episodios no son más que problemas que se fueron dando, como sucede en distintas licitaciones o procesos de contratación del Estado.

Actualmente, nos encontramos en las fases próximas a la firma de un contrato, en donde distintos elementos que podrían haber sido mejorados por parte de la Administración, en defensa y salvaguardia de los intereses del Estado, se han instrumentado y conversado con el comitente. Entendemos que estamos frente a una situación razonable, diría, enmarcada especialmente dentro del pliego de licitación, que constituye el elemento básico que regirá este contrato como norma de carácter fundamental.

cn

Se trata de un tema que nos ha preocupado y que ha merecido decisiones meditadas por parte de todos los actores aquí presentes, ya sea integrantes de la Comisión, del Directorio de PLUNA o por quien habla. Hemos oído opiniones de los funcionarios que intervinieron en el proceso y de quienes se encuentran vinculados con este sector y consideramos --lo digo a título exclusivamente personal, porque si esto hubiera ocurrido hace tres años, hubiera tomado otra decisión-- que esta solución, enmarcada dentro de la licitación y su pliego, es muy aceptable y, además, pienso que es la única. Confieso que hoy no tendría expectativas, en caso de volver atrás, de que efectivamente aparezcan otros interesados que pudieran presentar una alternativa diferente a la que estamos tomando. Por lo tanto, se trata de un tema incorporado a un campo de fuerza, donde la solución que se ha encontrado es razonable, en la mayor parte de los sentidos. Por supuesto, uno siempre aspira a obtener los mejores resultados; ese es el sentir de todos: de la opinión pública, de ustedes y de nosotros. Basándonos en esta convicción es que en estos últimos tiempos nos hemos empeñado en seguir este proceso.

Si aceptamos el proceso, esto es, la licitación como la base de la decisión política, creo que estamos ante una solución muy razonable, más allá de los pequeños tropiezos que ha habido a lo largo del desarrollo.

SEÑORA MEDERO.- Señor Presidente: deseo señalar que comparto totalmente las expresiones vertidas por el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

Personalmente, como miembro del Directorio de PLUNA, hemos procurado cumplir en este proceso con lo establecido en la Ley de Empresas Públicas, que rigió la transformación de PLUNA, ley que por otra parte fue confirmada cuando a través del referéndum no se modificaron los artículos relacionados con este Ente. Posteriormente, se produjo el primer llamado a licitación, al que se presentó un solo oferente, que fue descalificado por el Directorio. Un año después, se hizo otro llamado a licitación al que también se presentó un solo oferente, el que en principio fue aprobado por la unanimidad de los miembros del Directorio de PLUNA y

cn

que es el actual interlocutor. Cuando nosotros ingresamos al Directorio junto al doctor Orticochea, en noviembre del año pasado, tomamos conocimiento de que esa oferta había quedado sin efecto, habíamos, por la demora en la presentación de las garantías del contrato. Asimismo, cabe señalar que en esa oportunidad solicitamos a una Comisión Especial --que ya había estado trabajando en el tema-- que se abocara a analizarlo con la mayor profundidad. Dicha Comisión estaba integrada por el doctor Balsa, la doctora Echevarría, la escribana Camejo y el contador Chilewski. Precisamente, teniendo en cuenta las opiniones de la Comisión, del estudio jurídico contratado desde el inicio de las etapas de la privatización de ANCAP, del estudio Bado, Kuster y Rachetti y el informe de los doctores Cassinelli, Rodríguez, Solari y Plá Rodríguez --aclaro que tengo ese documento en mi poder, por lo que si los señores Senadores lo creen conveniente, tal vez luego sea oportuno leer parte de su propuesta-- se decidió que sería razonable continuar el proceso atendiendo a que el atraso en la presentación de las garantías podía subsanarse a través del pago de una multa, tal como estaba previsto en el pliego de condiciones. Entonces, en la medida en que las garantías fueron conseguidas y solamente se produjo una demora en su presentación, y que el pliego establecía la posibilidad de instrumentar una multa, se resolvió seguir este camino, aplicando la más alta, equivalente U$S 10.000 por día. Considerando la cantidad de días que se demoró en la presentación de las garantías, se llega a los U$S 330.000 de multa, que el Pluriconsorcio aceptó pagar.

Por consiguiente, teniendo en cuenta todos estos aspectos, estimamos que era posible continuar el proceso. Al respecto, debe quedar claro que el Directorio tomó una resolución basada en el informe jurídico y en el de la Comisión. De allí en adelante, el Directorio, y en especial la Comisión, han venido trabajando a jornada completa en la preparación de un contrato en el que se procura mejorar e incrementar los resguardos y las garantías desde el punto de vista del Estado en este nuevo emprendimiento. En tal sentido, se ha estado elaborando un borrador de dicho contrato. A su vez, podemos manifestar que a la fecha tenemos nuevamente un informe de la Comisión con una propuesta de

cn

contrato y otro de los doctores que asesoraron en todo el proceso, aceptando el contrato como una forma de incrementar aun más las garantías del Estado, de funcionamiento de la empresa en el futuro y de los trabajadores, aspecto que mencionaba el señor Senador Irurtia.

Por otra parte, cabe destacar que todo el proceso de PLUNA ha sido muy largo. Al respecto, podríamos decir que hace prácticamente diez años que se iniciaron las propuestas para su transformación, para la que hay diferentes opciones. Para ello, puede pensarse en una empresa que continúe en el ámbito público, en una que sea propiedad privada en la órbita del Derecho Privado, en una que sea propiedad pública en el ámbito del Derecho Privado o, inclusive, también puede considerarse la posibilidad de concluir las operaciones de la empresa a través de las normas legales. En cuanto a cuál sería la mejor solución, cabe señalar que nosotros no participamos directamente sino que se trató de una decisión parlamentaria vinculada con la aprobación de la Ley de Empresas Públicas; se optó por la participación privada en una sociedad de Derecho Privado.

Por otro lado, considerando la situación de la navegación aérea, parece claro que se trata de un sector que tiene dificultades. Nosotros no somos los únicos; sé que hay muchas compañías aéreas que también las tienen. Al respecto, hoy de mañana leíamos en el diario que la empresa Boeing, productora de aviones, también estaba atravesando por un momento difícil. Queda claro, entonces, que no se trata de un sector que esté en pleno crecimiento. En consecuencia, en ese ámbito en que se desarrolla el negocio, pensar en una empresa pública con las condiciones de la nuestra, sería, de alguna manera, inviable. A su vez, puede estimarse que en los últimos diez años el aporte de los uruguayos a PLUNA --porque si bien lo realiza el Estado, en realidad se trata del sacrificio de todos los ciudadanos-- no fue inferior a los U$S 100:000.000, teniendo en cuenta lo que ya aportó y lo que de alguna forma han sido cuentas impagas del Estado. Si pensamos que esos U$S 100:000.000 se utilizaron para una operación en donde de los 500.000 ó 600.000 pasajeros que transporta PLUNA anualmente, en el mejor de los casos, un 20% o 30% fueron uruguayos, concluimos que básicamente el Ente

cn

está sirviendo a una mayoría de pasajeros internacionales, utilizando para ello los dineros públicos en un servicio que no parece ser de interés social y para el que, repito, cada uno de los uruguayos ha debido contribuir sacando dinero de sus bolsillos.

Entonces, desde el punto de vista de los recursos, la realidad nos indica que el "statu quo" no es una solución, en tanto supondría mantener este costo para cada uno de los uruguayos.

Lo que se propone es una solución de consenso, que soy consciente de que se ha demorado --por lo menos en el período en que me ha tocado estar en la empresa-- en aras de buscar las mayores garantías para el Estado y los trabajadores. Estamos ante una situación clara, porque hubo un solo interesado y no parece que haya muchas otras compañías que lo estén. Puede decirse muchas cosas acerca de cómo tendría que haber sido la gestión; pero es claro que si miramos hacia el futuro, naturalmente, teniendo en cuenta el panorama internacional y de PLUNA en nuestro país, no podemos pensar en grandes perspectivas o en un gran éxito.

Finalmente, y con respecto a los funcionarios, quería mencionar que se han asegurado, de acuerdo con lo que establece la ley, todos sus derechos. Esto significa que pueden optar por quedarse en la nueva empresa --aquellos que hayan sido invitados para ello-- acogerse a retiros incentivados o ser redistribuidos dentro del resto de la Administración Pública. Pero hemos logrado una cuarta opción, que creo es de importancia. Se trata de la posibilidad de que aquellas personas que sean propuestas para entrar en la nueva empresa y quieran probar, puedan tener una licencia de un año, digamos, en un período de prueba en el cual no generarían costos al Estado. Ellas estarían prestando servicios y la nueva PLUNA S.A. les estaría retribuyendo por ello, y al cabo de ese año tendrían la posibilidad de elegir permanecer en la empresa o volver al Estado para ser distribuidas.

En suma, todos los funcionarios podrán elegir, tendrán la posibilidad de ser redistribuidos, de retirarse con incentivos y, además, de hacer uso de una licencia extraor-

cn

dinaria para evaluar como se desarrolla su actividad en la futura compañía.

Por otra parte, y en lo que hace a los derechos sindicales, hemos incorporado en el proyecto de contrato que estamos analizando cláusulas por las que la futura empresa reconoce fueros sindicales y los derechos de los funcionarios asociados al gremio, y estamos procurando que a través de la nueva empresa se acepten compromisos respecto a convenios colectivos con los funcionarios que incorpore.

Este ha sido un proceso largo y, como dijo el Ministro, nosotros no participamos de todas las etapas; no sé si hubiéramos elegido este camino. De todos modos, podemos señalar que es un proceso que no tiene partes oscuras. Repito que sólo una empresa se presentó al llamado, y que hemos procurado, tanto en el Directorio, en la Comisión, como en el trabajo que llevaron adelante nuestros asesores, otorgar las mayores garantías en lo que tiene que ver con la participación del Estado y los derechos de los trabajadores.

SEÑOR MICHELINI.- Tengo una serie de preguntas para plantear al Directorio de PLUNA y luego al señor Ministro, que adelanto tienen cierto hilo conductor; pero antes de ello, deseo hacer la siguiente acotación.

Más allá del tema de los trabajadores --que, en mi opinión, preocupa mucho-- y de que los recursos que el país tiene son escasos y hay que cuidarlos --nadie tiene la voluntad de que se estén subvencionando viajes de ciudadanos de otros países por la línea aérea PLUNA-- a mi juicio, lo que el Senado está tratando de verificar es si el Uruguay está privatizando bien o mal. Este es un valor muy importante, porque en una sociedad que prácticamente no traspasa ningún servicio a la esfera privada, si lo que hacemos lo hacemos mal, estaríamos generando una serie de anticuerpos que bloquearían más esa situación de poco riesgo en el tema.

Tengo cuatro preguntas para hacer al Directorio del Ente, que adelanto desearía plantear de a una.

La primera de ellas es cuál es exactamente, a la fecha, el activo y el pasivo de PLUNA .

cn

SEÑORA MEDERO.- Tal vez, sería mejor ver las cuatro preguntas juntas, aunque naturalmente no sé si guardan cierta relación.

SEÑOR MICHELINI.- Algunas sí; otras no.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entiendo conveniente que se formulen las cuatro preguntas a la vez.

SEÑOR MICHELINI.- Voy a plantear primero las relacionadas con este aspecto, para luego pasar a las restantes.

La otra pregunta que quería hacer es si últimamente se han realizado pagos que disminuyan ese pasivo --que desconozco-- por qué monto, quiénes son los acreedores y cuándo fueron contraídas las deudas saldadas. Deseo saber si se tiene una idea de esto, porque la información que me llegó no incluye estos datos.

SEÑORA MEDERO.- Cuando el señor Senador pregunta cuáles son exactamente los activos y los pasivos de la institución, me hace recordar todo lo que estudié en la Facultad, y también que cuando un contador público certifica los activos y pasivos, uno tendría que haber realizado operaciones y registros que no están hechos.

Por lo tanto, quiero aclarar que en primer lugar hay que considerar que se trata de una empresa en marcha, en donde cada día se emprenden nuevas actividades y acciones. Se compran y venden pasajes, se rompe un motor o hay una ingestión --cuando los pájaros entran a la turbina-- que, de pronto, puede significar un costo de U$S 300.000. Insisto en que estamos frente a una empresa en marcha y, por ende, lo que decimos hoy puede variar, puesto que tiene sucursales en Madrid, en Tel Aviv, en Santiago de Chile, en Brasil, en Argentina, en las que a diario más de mil funcionarios desarrollan una serie de actividades. Por ejemplo, un vuelo retrasado --como sucedió la semana pasada-- implica pagar una noche de hotel a doscientos pasajeros y también tiene su costo el hecho de que quinientos maestros viajen a España. Todo esto modifica el pasivo.

cn

Quisiera, pues, que se tuvieran en cuenta estos elementos que hacen a la actividad de una empresa en marcha.

Por otra parte, voy a hacer mención a alguna información que tenemos sobre la situación de PLUNA elaborada por terceros, a los efectos de no remitirnos solamente a lo que es nuestra opinión. En este sentido, la última información que tenemos es una revisión limitada --que no llega a una auditoría, en virtud de que la empresa estaba en marcha y por la carencia de registros-- presentada por Price Waterhouse el 15 de julio de 1994, en la que se auditan los resultados a diciembre de 1993, ya que las cuentas a diciembre de 1994 no están finalizadas a nivel de balance.

En ese informe se dice que al 31 de diciembre de 1993, las pérdidas acumuladas de PLUNA son de U$S 67:600.000, con un déficit patrimonial de U$S 31:200.000. Los pasivos corrientes superan los activos corrientes en U$S 15:200.000. PLUNA ha discontinuado el pago de deudas financieras y otras obligaciones. Price Waterhouse dice, asimismo, que la continuidad de PLUNA como empresa en marcha depende del apoyo sostenido del Estado y de que en el futuro logre realizar operaciones rentables y obtener financiación y capital adicional. Las pérdidas de 1993 son de U$S 8:300.000 y hay un pasivo y contingencias no contabilizadas por un total de U$S 17:000.000. Al mismo tiempo, se señala que en caso de que PLUNA no estuviera en condiciones de continuar con la empresa en marcha, los pasivos se incrementarían. En este informe también se establece que en diciembre de 1993, PLUNA ha discontinuado el pago de pasivos y convenios con los Bancos Central e Hipotecario del Uruguay, con la Dirección General de Aeronáutica Civil, con el Banco de Previsión Social y con el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. No han podido hacer procedimientos de recuentas que permitan satisfacer a los auditores en relación a equipos y herramientas que figuran por un monto de U$S 1:300.000 en el inventario. Los créditos por venta de la sucursal Uruguay no se pueden conciliar debidamente. En particular, los créditos de venta que existían al 31 de diciembre de 1993, a fines de julio, sólo se había cobrado menos del 50%.

Podría seguir dando más datos, pero este sería el último

cn

registro completo del estado de situación patrimonial de la empresa.

Con respecto a las cifras actuales, hemos analizado los pasivos desde dos puntos de vista. De acuerdo con el pliego y en relación con lo que él establece, hay pasivos que no se transfieren a la nueva empresa, entre los que se cuenta los generados por la compra de las tres aeronaves Boeing 737. En el informe de Price Waterhouse figuran como pasivos de PLUNA, pero de acuerdo con lo que dispone el pliego, aparecen como pagados por el Estado y no se van a traspasar.

Si consideramos el balance de PLUNA, observaremos una situación muy deficitaria, ya que tiene un déficit patrimonial de U$S 31:200.000 a diciembre de 1993, monto que se incrementó en forma considerable al 31 de diciembre de 1994. Los pasivos que se transfieren alcanzan los U$S 19:000.000 y el resto corresponde a los pasivos que el Estado, de acuerdo con el pliego, ha pagado o, de alguna forma, reconoce que no pueden transferirse.

Hay que aclarar cuáles son los acreedores a los que se ha pagado. En este sentido, hemos procurado dar prioridad al pago de las cuentas de operación y en este aspecto podemos decir que estamos totalmente al día en el pago de las remuneraciones y de las horas extras, pero no se han hecho los aportes correspondientes al Banco de Previsión Social. Al mismo tiempo, se ha mantenido el pago del combustible y de la comida de abordo, es decir, los servicios que son fundamentales para llevar a cabo la operación. El año pasado se solicitó una asistencia por U$S 6:000.000 al Ministerio de Economía y Finanzas para regularizar los pagos con los Bancos de Previsión Social y de Seguros del Estado y para saldar dos cuentas que tenían un juicio pendiente con las empresas CANDYSUR y MOTEX. A la fecha, deberá hacerse una nueva solicitud de financiamiento a la Administración Central para poder mantener los contratos de seguros. Estamos analizando cuál sería la asistencia mínima que tendríamos que pedir para hacer frente a los seguros, que constituyen un factor fundamental en la operación, porque un avión no puede volar sin estar asegurado y sin contar con el seguro contra terceros.

cn

Por otro lado, PLUNA tiene un avión DC-10 arrendado a la empresa VARIG, que hace el vuelo a Madrid. En este aspecto hemos enviado al Senado, a solicitud del señor Senador Segovia, los antecedentes de estos contratos.

SEÑOR SEGOVIA.- La contadora Medero dice que existe un contrato de arrendamiento por un DC-10.

SEÑORA MEDERO.- No se trata de un contrato de arrendamiento, sino de fletamento. Ese contrato fue realizado en un período previo a nuestra integración al Directorio. Lo que hemos hecho es prorrogarlo mensualmente, porque cuando se llega a fin de mes y se tienen pasajes vendidos, éstos se deben endosar con un costo adicional muy alto. Si bien se han hecho pagos por concepto de este contrato, actualmente hay una deuda que supera los U$S 2:500.000.

SEÑOR MICHELINI.- Dicho con todo respeto, creo que no se tiene idea de cuánto es el activo y el pasivo de PLUNA. Se puede decir que el déficit se está incrementando y será mejor que se venda lo antes posible; pero no se tiene idea del valor que tiene la empresa, cuál es su activo y su pasivo. Inclusive, supongo que pueden haber dificultades en la evaluación de los patrimonios edilicios en cuanto al cambio de monedas. Se da por hecho --y supongo que es así-- que hay un déficit que se incrementa. El propio contrato del avión, seguramente tendrá mayores costos por los retrasos en los pagos. Obviamente, el dinero sale, pero no hay una idea global de dónde estamos parados.

SEÑORA MEDERO.- Por supuesto que tenemos idea. Simplemente, las limitaciones que mencionaba al señor Senador se refieren a establecer cuál es la situación de hoy; es decir, no podemos precisar exactamente, al centésimo, cuál es la situación de hoy, porque PLUNA es una empresa en marcha. Tenemos idea, y el último documento completo que tenemos es el balance a diciembre de 1993. Tenemos el estado de situación de activos y pasivos mensuales y contamos, también, con la valuación realizada en diciembre de 1993 y con las amortizaciones correspondientes. O sea, tenemos idea de los valores de los activos y de los pasivos.

cn

Ahora, como estoy segura de que se da cuenta el señor Senador, los valores de activos y de pasivos que están registrados en los balances, no tienen por qué ser exactamente los valores de mercado. Así, por ejemplo, la valuación que tenemos de las aeronaves, que da este valor de activo, implica una valuación realizada con un estado de situación de ellas. Quizá el valor de mercado actual sea inferior.

Veamos qué valor de las aeronaves figura en el balance. Boeing 737, U$S 5:200.000; otro a U$S 5:900.000; un tercero a U$S 5:170.000; y Boeing 707 a U$S 2:300.000. O sea, las cuatro aeronaves dan un total de U$S 18:700.000.

Aclaro que el diferente valor de cada uno de los Boeing 737 se debe a la cantidad de horas de vuelo que tienen previo a un chequeo, que es como una inversión adicional. Quizá al día de hoy el valor del Boeing 707, especialmente, deba revisarse, en virtud de que en este momento, para poder volar, debería entrar a un nuevo chequeo, cuyo costo es del orden de los U$S 300.000 o U$S 400.000.

En definitiva, entonces, tenemos los valores contables, que no necesariamente son iguales a los de mercado.

El otro activo importante que tiene PLUNA es un inmueble en la ciudad de Buenos Aires, en Florida 1. ¿Cuál es el valor de mercado del inmueble? Acá figura U$S 1:685.000 de inmuebles. Esto también es algo que habrá que ver si es valor de mercado.

Diría que en una empresa como PLUNA tendríamos que considerar tres valores distintos: uno contable, donde estén registrados activos y pasivos como empresa en marcha, que entonces tenemos, de acuerdo con las normas de contabilidad, los activos valuados a su valor de adquisición y revaluados y amortizados de acuerdo con lo que corresponde y cómo se deben amortizar; otro que podría ser un valor contable de empresa en liquidación, en donde los activos y los pasivos deberían reajustarse de acuerdo con el concepto de empresa en liquidación; y un valor de mercado, que no necesariamente es al que estarían dispuestos a comprarla o el valor que surge de la licitación.

cn

Inclusive, de los activos y de los pasivos que tiene, los únicos que se presentaron a la licitación ofertaron U$S 2:000.000 como valor de mercado, que implica hacerse cargo de los pasivos, invertir en el mejoramiento de la empresa y quedarse con los activos.

Quiero señalar que, de acuerdo con el pliego y con el contrato, para la determinación de los valores del momento de la entrega, está prevista una auditoría independiente, que deberá ser aprobada por el Poder Ejecutivo. Este deberá designar a esa auditoría, que va a tener que hacer el recuento físico de cada material que hay en el almacén, de la cantidad de combustible en el avión en el momento de la entrega, etcétera. Ese trabajo es el que va a definir, exactamente, la valuación y la cantidad de activo y de pasivo a la fecha de la entrega. De acuerdo con lo previsto en el pliego, si hay diferencias en más, éstas se mantendrán como derecho de la parte pública a futuras capitalizaciones, y si las hay en menos, se mantendrán contra futuras utilidades. Si hay menos de lo que figuraba en el balance, las futuras utilidades serán a cuenta de esa diferencia. O sea que está estipulado un proceso contable de recuentos detallado en el momento de la entrega para definir exactamente, al momento o a un día, el valor y la cantidad de litros de nafta y el de cada uno de los repuestos. De esta forma, va a quedar consustanciado un balance final y un asiento inicial para la nueva empresa.

SEÑOR MICHELINI.- Sugeriría que a la brevedad nos hicieran llegar esos activos y pasivos mensuales que la empresa obtiene y esos tres valores que acaba de mencionar la contadora Medero.

SEÑORA ARISMENDI.- Me han quedado dudas en cuanto a las preguntas que realizó el señor Senador Michelini. Pido disculpas a la contadora Medero, al señor Ministro y a sus asesores, porque de pronto estas dudas se deban a mi inexperiencia, tanto en materia contable como en administración de empresas.

Luego de las explicaciones que se nos han dado, he llegado a la conclusión --y quisiera saber si esto es

cn

correcto-- de que solamente podemos dar cuenta de lo que sucedió con los U$S 100:000.000 que se aportaron para el mantenimiento y desarrollo de la empresa hasta el año 1993. A partir de ahí no queda claro todavía, ni se puede afirmar con nitidez, de qué pasivos y activos estamos hablando.

Por otra parte, en el momento en que se cierre PLUNA y no haya posibilidad de retroceso de ninguna especie, quizás podamos saber con qué se queda la sociedad uruguaya --para expresarlo en los términos empleados por la señora contadora Medero-- y qué es lo que estamos entregando a otra empresa, que supongo no hace caridad y que, si bien corre sus riesgos con la inversión, está tratando de sacar algún beneficio de ella. Entonces, si ello es realmente así, solamente al momento de la entrega se tendrá claridad de cuál es la carga que la sociedad uruguaya va a seguir teniendo y qué es lo que estamos liquidando o entregando al oferente.

SEÑORA MEDERO.- En primer lugar, tendríamos que distinguir dos conceptos. Cuando se habla de las pérdidas acumuladas durante diez años, ello no quiere decir que estén incluidas en el patrimonio. Por ejemplo, si una zapatería pierde todos los meses, cuando se la quiera vender no se van a recuperar esas pérdidas. Por lo tanto, hay que diferenciar el patrimonio de una empresa de sus pérdidas, porque ellas no están incorporadas en los activos. No se puede pensar que por el hecho de haber aportado U$S 100:000.000 la empresa va a valer esa cantidad de dinero. Se trata, pues, de dos conceptos independientes y bien distintos.

No es mi intención hacer el papel de contadora, pero creo que eso es bastante claro. De cualquier manera, en mi carácter de contadora y profesora de la Facultad, quiero decir que no es que no se conozcan los activos y los pasivos; se trata de que, como profesional, no estoy en condiciones de decir a cuánto ascienden en la actualidad el activo y el pasivo, porque como es una empresa en marcha, el monto de éstos varía, aunque sea en pequeñas cantidades, ya que hay empleados haciendo horas extras o vendiendo pasajes. O sea que, en definitiva, no puedo definir exactamente el monto de activos y pasivos al día de hoy.

cn

Con respecto a las cifras del balance, me he referido al del año 1993 porque es el que tenemos auditado y registrado. El correspondiente a 1994 todavía no tiene todos los ajustes, aunque sí contamos con los activos y pasivos definidos. También he mencionado que en el balance de 1993 hay activos, como por ejemplo las aeronaves, que eventualmente en el de 1994 figuran a menor precio porque han tenido horas de vuelo y no se les han hecho los mantenimientos correspondientes que implican costos de importancia.

De todas formas, no puede decirse que los activos y pasivos que se van a transferir no estén definidos porque conocemos exactamente esas cifras. Evidentemente, puede haber diferencias. ¿Cuáles son ellas? Pueden estar dadas, por ejemplo, por la cantidad de combustible existente al momento de la entrega. Esto podrá variar los montos en alrededor de un 5%, en más o en menos, de acuerdo con lo establecido en el pliego. Son las diferencias que quedan a capitalizar o a futuras inversiones.

Entendemos que después de que la empresa comience a funcionar como PLUNA S.A., el Estado no deberá hacer ninguna contribución más y el capital de trabajo deberá ser provisto por los inversores.

Asimismo, debemos expresar que desde el punto de vista de los inversores, tenemos garantías del funcionamiento de la empresa. Ellas son las de fiel cumplimiento del contrato y las cauciones que, en total, suman U$S 4:500.000. Si ellas no se cumplen o si la empresa no funciona de acuerdo con lo establecido en la ley, en el pliego y en el contrato, el Estado estará en condiciones de ejecutar.

En definitiva, tenemos las garantías de U$S 4:500.000 que mencioné, las garantías de prendas de acciones, y también existe la posibilidad de que el Estado se haga de las acciones. Quiere decir que contamos con el dinero que los inversores están aportando en carácter de garantías, más las acciones.

Hay que pensar que para mantener la empresa en marcha, entre garantías e inversiones, no se podrá poner menos de

cn

25x

U$S 10:000.000.

Por esta razón, podemos decir que como toda empresa, PLUNA S.A no tiene el 100% del éxito asegurado, pero también es válido expresar que después de haber colocado una suma que en ningún país del mundo es despreciable, los inversores van a procurar que esta empresa -en la que participa el Estado y capitales privados- llegue a buen éxito.

SEÑOR MICHELINI.- Ahora estoy más preocupado. ¿Tenemos una empresa que tiene un giro de U$S 80:000.000 al año?

SEÑORA MEDERO.- Efectivamente, tiene un giro del orden de los U$S 80:000.000 en ventas brutas y de aproximadamente U$S 60:000.000 en ventas netas.

SEÑOR MICHELINI.- De acuerdo. Y el Estado es dueño de casi la mitad. Pero resulta que quien va a dirigir la empresa, quien va a disponer lo relativo a su giro comercial de U$S 60:000.000, pone como garantía U$S 4:500.000, y con retrasos. Eso implicó que un Directorio suspendiera y revocara los trámites, porque las garantías no estaban acordes.

Si no entiendo mal, las garantías son una clara base del estado patrimonial que la persona tiene. Asimismo, cuando una entidad garantiza, a través de diferentes mecanismos, que esa empresa que se consorcia con el Estado, a su vez, garantiza los montos que éste le está pidiendo, ello implica que aquélla está dispuesta a respaldarla y que esa empresa es solvente en una determinada cifra. De otra manera, o las garantías se ponen sobre la mesa en dinero concreto, o existe un patrimonio que respalda el giro y que permite que un banco garantice la operación. Como hubo retrasos en las garantías, podemos pensar que no fue fácil para estas personas conseguir el respaldo concreto. Además, si mi información es correcta, las multas no se pagaron y VARIG no pone ninguna garantía. Se me puede decir que no se le pidió, pero tampoco las puso, a pesar de ser el operador. Ello significa que no garantiza la operación. Quizá se me pueda corregir, porque este dato no lo tengo, pero entiendo que las garantías llegaban al 8 de marzo. Seguramente han sido renovadas; si esto fuera así,

cn

sería importante que se nos entregaran los documentos que lo acrediten.

Continuando con mi razonamiento, señor Presidente, quiero expresar que no se trata de un problema de no privatizar; entiendo que para hacerlo se necesita una gestión --en este caso estaría VARIG y nadie puede dudar de que es un buen operador-- y solvencia por parte de quien aporta el capital. Es, precisamente, esto último lo que estoy poniendo en duda, ya que no veo solvencia de quien aporta el capital. Es más; el Banco de Seguros del Estado, a pesar del retraso de la garantía, les otorga una garantía menor a la pedida, de U$S 1:500.000, cuando se estaba pidiendo más.

Mi preocupación --y termino-- estriba en que se afirma que el Estado cuenta con distintas garantías, que se han renovado, por valor de U$S 4:500.000 y, además, con la posibilidad de hacerse nuevamente de las acciones. Lo que se nos está diciendo es que dentro de uno, dos o tres años, el Estado puede recuperar la empresa, con lo que, evidentemente, la situación vuelve a punto cero. En suma, de acuerdo con este criterio, la garantía mayor es que el Estado puede rehacerse de las acciones, o sea que esta privatización trae como consecuencia que aquél vuelva a asumir PLUNA.

Insistimos en nuestra inquietud: si no hay solvencia -- no del operador en este caso, sino del capital-- pongo muy en duda si dentro de dos años no nos encontraremos en la misma situación. Entonces, estaremos reunidos con otro Directorio analizando cuál será el destino del organismo.

SEÑORA MEDERO.- En primer lugar, las garantías están actualmente vigentes y de acuerdo con los pliegos y el contrato. Al respecto, solicitaría al doctor Balza que informe con mayor precisión cada una de las garantías que, de acuerdo con el pliego, tenemos y cuáles son las adicionales previstas en el contrato.

Sin perjuicio de ello, quería formular una consideración en lo que tiene que ver con lo que mencionaba el señor Senador en cuanto al monto del giro de los negocios y al nivel de las garantías. El monto del giro de los negocios o

cn

las ventas brutas no son el único indicador. Hay que pensar que las ventas son menores que los gastos. Si, por ejemplo, se va a vender por valor de U$S 60:000.000, y se continúa en la misma situación, habrá que comprar combustible, arrendar aviones y pagar salarios por encima de ese monto. Es decir que el capital de la empresa no está dado por la venta, sino que ésta implica que para poder cobrarla es necesario incurrir en costos superiores.

Por otra parte, además de escuchar al doctor Balsa, nos parece importante conocer la opinión de la profesora Nuri Rodríguez, del profesor Horacio Cassinelli, del doctor Eduardo Gaggero y del doctor Elbio Kuster respecto a la actual situación de las garantías.

SEÑOR BALZA.- Se trata de verificar si lo que el Estado anunció en el Decreto reglamentario de la Ley de Empresas Públicas es lo que se está cumpliendo en este momento. Si esto es así, el tema está resuelto. El tema de la conveniencia y el del precio debió considerarse en el momento en que el Poder Ejecutivo reglamentó esta ley; esto está debidamente publicado en el Diario Oficial y figura en el Decreto Nº 722/93.

Por otra parte, toda esta importante información está publicada en el Diario Oficial del 24 de enero de 1994, en que se aprobó el Pliego de Bases y Condiciones, cuyos anexos contienen toda esta información contable, por lo menos al 30 de junio de 1992, previamente a la primera licitación.

En consecuencia, toda esa información está requerida, es legal, es obligatoria y no sólo no se trata de un problema de no plantear la conveniencia, sino de que el Estado debe atenerse a su convocatoria. No estamos ahora en condiciones de establecer distintas cifras, lo que se debió decidir en aquel momento. Esa es mi opinión desde el punto de vista legal.

Ahora bien; voy a leer a continuación la cláusula tercera redactada en el proyecto de contrato que la Comisión elevó al Directorio de PLUNA. Allí se dice textualmente: "Al

cn

día de la fecha el Pluriconsorcio de Aeronavegación ha cumplido con sus obligaciones consistentes en la constitución y renovación de las garantías de aquí al cumplimiento del contrato y de futuras inversiones, todo conforme al Pliego y a la resolución del Directorio de PLUNA de 24 de febrero de 1995. Las garantías vigentes a la fecha son las siguientes: A) Seguro de caución, expedido por el Banco de Seguros del Estado, Carpeta Nº 211 1165/456 3898, emitida el 23 de febrero de 1995 con vigencia al 8 de setiembre de 1995, por U$S 1:500.000, como garantía del fiel cumplimiento del contrato, de acuerdo con el artículo 3.42.A del Pliego; B) Seguro de fianza por cumplimiento de futuras inversiones, expedida por el Banco de Seguros del Estado por U$S 1:000.000, Carpeta Nº 210 6898/4562341, emitida el 4 de octubre de 1994, vigente hasta la extinción de las obligaciones del proponente, en cumplimiento del artículo 3.42.B del Pliego; C) Fianza otorgada por ING Bank, con fecha 9 de febrero de 1995, con vigencia al 9 de octubre de 1995, por U$S 2:000.000, de acuerdo con lo previsto en el artículo 3.42.A del Pliego."

SEÑOR SEGOVIA.- El doctor Balza acaba de mencionar un proyecto de contrato que la Comisión elevó al Directorio de PLUNA, que es el que se está verificando. Quisiera saber de cuándo data.

SEÑOR BALZA.- Es de fecha 17 del corriente, señor Senador.

SEÑOR MICHELINI.- Según entiendo, lo que se ha dicho es que por esos U$S 1:500.000, el Banco de Seguros del Estado está renovando la garantía cada cinco o seis meses, y que podemos tomar como válido el hecho de que no hay que presentar garantías por doce años, sino que serían renovables, aunque cada cinco meses el Estado debe exigir su renovación. Además, se trata de una empresa que en muchos casos vende al contado y financia sus gastos. Esto hace que si el monto de las operaciones no se corresponde con el de las ventas --por ser todavía mayor-- en el futuro estemos recogiendo un pasivo, debido a su insolvencia. Se cobran los U$S 4:500.000 por concepto de garantías, pero como se endeudó en una cantidad mucho mayor, la otra garantía que nos queda es que el Estado asuma la empresa. Estas personas tienen un patrimonio finito

cn

25x

que no respalda las operaciones. Entonces, dentro de dos años vamos a volver a discutir con el señor Ministro qué destino le damos a PLUNA. Y no estoy de acuerdo en que no se pueda ahora decir que no, puesto que todavía no se ha firmado ningún documento. Existe un problema de conveniencia o inconveniencia por el cual el Estado puede decir que las garantías que se le ofrecen no son suficientes.

Antes de que el señor Ministro de retire de Sala, quiero expresarle que, a mi juicio, esto es una privatización, más allá de que se trata de la mitad de la empresa. Concretamente, le pregunto si, a su manera de ver, esta es una buena privatización. Y ruego no se interponga la cuestión del contexto, porque siempre es posible cambiarlo.

SEÑOR MINISTRO.- No se trata de una privatización, sino de una transformación empresaria, que es un concepto netamente distinto.

SEÑOR MICHELINI.- El señor Ministro expresó que hace tres años habría privatizado o considerado la posibilidad de cerrar PLUNA, tomando otras consideraciones. Por eso me pregunto si no estamos a tiempo de adoptar otras medidas. Si el Ministro vinculado al Ente dice que hace tres años habría tomado otras medidas, ahora, ¿no estamos a tiempo de hacerlo? Se dice que no se trata de una privatización, sino que es un reordenamiento o transformación de la empresa. ¿Esta es la transformación más conveniente para PLUNA y para el Estado uruguayo? Digo esto con un sentido de responsabilidad hacia el futuro.

SEÑOR MINISTRO.- Vuelvo a hacer mención a lo que dije hoy. Es fácil revisar la historia cuando estamos a un año y medio de los acontecimientos. Lo que está claro es que si uno lee el texto de la Ley No. 16.211 se observa que la intención del Legislador era seguir por este camino y no recorrer otros. Mi opinión puede ser distinta, pero si se lee la ley se deduce claramente la intención del Legislador

SEÑOR MICHELINI.- Quisiera saber si el señor Ministro cree que realizando esta operación dentro de dos años tenemos garantías de que no va a haber problemas con PLUNA.

cn

SEÑOR MINISTRO.- Ese es un riesgo que se puede correr y seguramente nos preocupa. Asimismo creo que debemos ser conscientes de que tenemos un activo que cada día vale menos. Por otro lado, en todo este proceso de transformación los déficit de gestión comienzan a aumentar porque la mística empresa se termina y las pérdidas mensuales se hacen mayores. Entonces, si somos pragmáticos y decimos que tenemos activos que se van depreciando y pérdidas que aumentan, debemos tomar en cuenta ese factor y entender que si seguimos ese camino y hacemos borrón y cuenta nueva podemos terminar con una situación peor que la actual.

Creo que estas son decisiones difíciles y complejas y todos aspiramos al deber ser y, por lo tanto, congeniar ese deber ser con la posibilidad real del sèr, es un tema que está en la conciencia de todos nosotros. Entendemos que en este momento nos toca la responsabilidad de ejecutar y en esa medida estamos acompañando este proceso en el cual, insisto, no somos los originadores y, seguramente, tenemos alguna reserva.

SEÑOR PRESIDENTE.- En nombre de la Comisión agradezco la presencia del señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

(Se retira de Sala el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas)

SEÑOR VIRGILI.- Por lo que entiendo, el patrimonio que tenemos es negativo, pues tenemos un activo menor que el pasivo. Sin embargo, debo decir que los balances son circunstanciales en todas las empresas, dependiendo del deseo de adquisición. He visto balances que al comienzo eran maravillosos y luego, se transformaron en negativos. He tenido oportunidad de trabajar en un banco privado y he visto activos muy importantes, pero cuando llegó el momento de pagar y hubo que vender no lo pudieron hacer. Por lo que observo, en este caso el patrimonio es muy negativo. Por otro lado, hay una venta posible de U$S 60:000.000 pero para ello no se cuenta con los elementos necesarios, como por ejemplo, combustible y mano de obra, y el único con el que se cuenta siempre es el Estado que aporta el dinero para cumplir. En definitiva, esta empresa le cuesta muchos millones de dólares por año al Estado, es decir al pueblo uruguayo. Puede haber inconvenientes y en el futuro podemos tener consecuencias no

cn

25x

deseadas. Sin embargo, en lo personal prefiero arriesgarme y no que esto se convierta en una sangría permanente para el pueblo uruguayo. Aquí se ha afirmado que se está vendiendo un patrimonio; no obstante, me pregunto qué es lo que se va a vender. Seguramente se están refiriendo a aviones que hace tres años valían U$S 5:000.000. Pero ahora existe un déficit que habrá que pagar y posiblemente los acreedores reclamarán ese pago permanentemente. Por lo tanto, no vendemos nada. Es cierto que hay valores que no se contabilizan como ser el que las alas uruguayas transiten por el mundo. Ese es un valor que no tiene precio y de esta forma seguirá perdurando porque se tratará de PLUNA S.A.

Lo otro que nos preocupa es el personal de la empresa y deberemos buscarle solución.

SEÑOR BALZA.- La preocupación del señor Senador Michelini fue la misma que tuvimos quienes recién nos incorporamos al tema del proceso licitatorio en ocasión de su evaluación a principios de año. Me refiero al momento de la transición cuando culminaba el gobierno del doctor Lacalle y comenzaba el del doctor Sanguinetti. Se trató de analizar la situación desde el punto de vista del Estado y ese análisis --además de las razones de legalidad que expusimos-- fue la causa fundamental de conveniencia por la cual aconsejamos que se tomaran otras exigencias además de las establecidas en el pliego, sin las cuales entendíamos que el Estado no contaba con las condiciones adecuadas para que esa empresa que se iba a constituir pudiera valer por sí misma. Desde el punto de vista del Estado, si hay cerca de U$S 40:000.000 en el patrimonio de PLUNA en este momento, los mismos están bajo su responsabilidad subsidiaria. Como todos saben, la Ley Orgánica de PLUNA ha establecido esa garantía subsidiaria del Estado. En consecuencia, nosotros procuramos que la nueva empresa, en lo que tiene que ver con la mayor parte del pasivo transferible, diera al Estado la seguridad de que los acreedores de PLUNA que recibieran ese pasivo cancelarán frente al Estado esa transferencia. Esto quiere decir que si hoy liquidamos la empresa el Estado tendría que pagar U$S 40:000.000 más los boletos vendidos y cobrados que habrá que reintegrar. Frente a eso, se llega a la solución de hacer un pasivo transferible del orden de los U$S 19:000.000

cn

de los cuales un 70% va a ser cancelado, de manera que la garantía subsidiaria queda subrogada, es decir cancelada.

En el momento no se le da posesión a la nueva empresa, y esa, quizás, fue una de las condiciones que al Estado desde el punto de vista de la conveniencia le permite asegurar que, por lo menos, habrán U$S 13:000.000 o U$S 14:000.000 que estarán cancelados desde el punto de vista de la responsabilidad subsidiaria del Estado. Si sumamos a esto la garantía de fiel cumplimiento por U$S 3:500.000 y la garantía de inversiones por U$S 1:000.000, todo indica que el Estado se está asociando en una nueva empresa, cumpliendo el cometido que la ley le ha pedido en el sentido de que no se transfiera sino que se asocie. El concepto es muy claro y estamos cumpliendo un cometido legal, en el que el 51% es de la empresa nueva y el 49% corresponde a la actual. La nueva empresa, al hacer su oferta --la que fue aceptada por el Directorio anterior de PLUNA, por unanimidad de Directores y por el Tribunal de Cuentas, sin observaciones, y que será considerada y puesta en conocimiento del Poder Ejecutivo para que termine el proceso de aprobación en la integración-- se basa, fundamentalmente, en que el Estado se asocia en cumplimiento de lo que estableció la Ley de Empresas Públicas con respecto a este punto.

Me interesaba realizar este tipo de puntualizaciones, desde un punto de vista más general.

Por otra parte, las leyes orgánicas de las empresas públicas reconocen el principio de la especialidad. Esto en Derecho Público significa que una persona no puede hacer más de lo que tiene permitido, pero debe cumplir con los cometidos y atribuciones que le son conferidos. La última Ley de Empresas Públicas ha señalado --y creo que lo ha hecho basándose en un principio de gran sabiduría-- que se prohíbe desarrollar actividades cuyos ingresos directos no sean suficientes para cubrir los gastos y amortizaciones que aquellas ocasionen. Esto quiere decir que los cometidos que PLUNA por Ley Orgánica tiene que explotar con respecto a las líneas aéreas de transporte de pasajeros, correo y carga, estrictamente y de acuerdo con los números que acaba de mencionar la contadora Medero, no los puede llevar a cabo por disposición del mismo Parlamento. En el artículo 5º de la Ley

cn

de Empresas Públicas, se prohibe que se siga prestando este tipo de actividad por parte del Estado. Pensamos que tenemos que encontrar una solución a este problema y en ese marco, con las mismas preocupaciones que han señalado algunos Legislador
es, especialmente, el señor Senador Michelini, intentamos incorporar al contrato de adjudicación diversos elementos adicionales. Uno de ellos puede ser el de la subrogación de los créditos del Estado para liberar la garantía del mismo, que compete por Ley Orgánica, que se puede considerar como un aspecto sensible para beneficiar al Estado en esta situación, porque de lo contrario tendría que pagar en una supresión como la que la misma ley estableció para ILPE luego de un proceso muy largo, U$S 40:000.000 --que corresponden al pasivo actual-- más los boletos expedidos y comprometidos. Debemos pensar que si PLUNA cierra lo tiene que ceder a otras empresas, haciendo honor a esa obligación.

SEÑOR BUGALLO.- Con el mayor de los respetos por los integrantes del Senado de mi querido país y por todos quienes están aquí presentes, quiero decir que siento una enorme satisfacción al desarrollar --quizás sea la última de este período de cambios en los Entes Autónomos-- mi opinión, en el sentido de no haber cumplido con lo que le dije a mi querido amigo doctor Jorge Pacheco Areco cuando me propuso el cargo, en cuanto a que yo no venía a bajar la llave de la luz a esta empresa. ¿Por qué digo esto al final? Porque antes de refrendar este contrato del que tanto se habla he de presentar mi renuncia en el mismo instante. Voy a explicar las razones.

Parecería que el Uruguay se para, se funde si, por ejemplo, no le damos las mismas facilidades que están documentadas --le daré una copia a los cuatro partidos intervinientes en el poder-- si no adjudicamos esta licitación que por todo lo que hemos sabido y lo que sabemos, lo que se escribe, lo que no se dice, además de los dimes y diretes, está plagada de errores y no digo de irregularidades, porque no quiero ofender a ninguno de los integrantes que actuaron en este largo y fatigoso proceso. Parecería que no hay otra alternativa que hacerlo de esta forma y, la verdad, no lo entiendo por la sencilla razón de que como soy

cn

el único que hace cinco años que estoy en este cargo, conozco todo, desde el mismo instante en que se engendró. Pongo a disposición la cronología de los hechos, una mención muy especial, fecha por fecha, paso a paso, detalle por detalle y posición por posición. Durante el Gobierno del doctor Lacalle, en el error o la discrepancia --y tengo que reconocer públicamente que se me brindaron todas las posibilidades para poder ejercer el voto o la opinión como minoría del Partido Colorado que integro-- tuve la libertad de decir lo que me parecía bien o mal. Muchas veces discrepamos pero tratamos siempre de encontrar la solución más justa al problema. El doctor Lacalle cesó, no la adjudicó y no vamos a decir que cuando quería sacar adelante un proyecto no lo hacía, pero también él fue consciente de los inconvenientes que se planteaban es ese momento. En verdad, estoy muy agradecido con el doctor Lacalle, porque muchas veces tuvo que soportar de mi parte decisiones que iban más allá del cargo que yo ocupaba, comparado con el altísimo que él investía.

Fue así que hicimos un pliego basado en la situación que vivíamos, --el señor Ministro expresó que luego de ver la pata de la sota todos opinamos, aunque yo lo hago de antes-- que era sumamente difícil -- y aquí se encuentran presentes algunos de los que trabajaron en el mismo-- en pleno furor de la guerra Iberia-Aerolíneas Argentinas. Todos los días nos enterábamos por los distintos medios de prensa de un nuevo problema entre esas dos compañías. En ese momento salíamos todos, sin excepción, a buscar una cláusula que protegiera al Estado uruguayo de cualquier tipo de inconveniente o contravención de lo que realmente queríamos hacer. Lo que quiero señalar es que este pliego se hizo en el Gobierno del doctor Lacalle, con la mejor buena intención, protegiendo el interés del Estado, pero, por otro lado, hay que precisar que fue de una real dureza en cuanto a exigencias, por los motivos ya indicados. Los mecanismos utilizados, las garantías, las posibilidades que podían surgir y sus consecuencias, fueron tomadas en cuenta de una manera muy especial. Pero siempre con el fallecido Neme, tratamos de que el Estado no tuviera que litigar con quien ingresara como socio a la empresa. Ese era el norte que siempre nos fijábamos y por tal razón muchas de las cláusulas que se pusieron son muy duras.

cn

25x

No debemos olvidar que también estamos viviendo el problema de los vecinos. El primer llamado a licitación que se hizo fue aprobado por unanimidad y quiero aclarar que no se trata del actual oferente como aquí se ha dicho. Algunos oferentes cambiaron, como también lo hicieron los balances consolidados y auditados de unos y no de otros --de los que están-- y como también cambiaron su patrimonio, porque está en los balances y los contadores son los que deben decirlo. También podemos decir que lo que le enviamos al Tribunal de Cuentas tiene una parte de la novela, pero la otra no la conoce, que es hasta donde dio su aprobación de acuerdo al resultado de apertura de los sobres aconsejado por la Comisión --que es parte de la Comisión que está hoy y otros funcionarios, muy buenos profesionales que no sabemos por qué motivos han sido dejados de lado-- designada a esos efectos. Luego aparecen los primeros pedidos de parte del pluriconsorcio, con Buquebus, con Zeinal o con los que estaban, en el sentido de que no aceleraramos los trámites a fin de darles tiempo para armar la sociedad, para registrarla, etcétera. Por tal motivo, demoramos uno o dos meses en darle la adjudicación, amparados en algo que entendimos y entendemos en cuanto a dar la lista al personal, su salario, su ubicación, etcétera. En realidad, en ese momento no la teníamos, pero de todas formas cuando la tuvimos también debimos demorarla. Por lo tanto, la situación se fue dando de esa manera y una vez que se les entregó el pasivo de PLUNA no es culpa del ente, sino que es consecuencia de las marchas y contramarchas, discrepancias y peleas internas dentro del pluriconsorcio. Por consiguiente, se llegó --y trato de resumir atendiendo al precioso tiempo de los señores Senadores-- a la drástica posición de intimarlo bajo la amenaza de todo lo que aplicamos en aquel momento. Ello se hizo con el voto afirmativo de los Directores y el voto discordante del Presidente del organismo por cuanto pretendía dar una vista más. Nosotros entendemos -- igual que todos-- que se está jugando con la bandera, el Estado y las leyes uruguayas. También tuvimos en cuenta la experiencia que poseo luego de haber actuado cinco años en la Administración Nacional de Puertos durante el gobierno anterior del doctor Sanguinetti. A raíz de un llamado a licitación que se hizo durante el gobierno militar para un plan maestro del Puerto, tuvimos que revisar lo que quedó de ese período aconsejando que se adjudicara, lo que finalmente

cn

25x

hicimos. Sin embargo, un día nos expresaron que las consultoras serias no podían venir a trabajar a este país dado que siempre existe una marcha y una contramarcha, una firma que está y la otra que no, etcétera. Por lo tanto, con ese estigma y con ese reproche lo que estoy queriendo hacer es respetar una licitación internacional que tiene todo lo que dice a favor y en contra de quien quiera presentarse, todos los plazos que se entiende se debieron dar y todo lo concerniente a un llamado a licitación para realizar la adjudicación.

Entonces, señor Presidente, si es cierto que PLUNA tiene un importante pasivo y muchas veces discrepamos con la señora Presidenta, cuando decía a la prensa que el mismo alcanzaba a U$S 70:000.000 u U$S 80:000.000, porque allí se incluye el pasivo de un préstamo del Gobierno militar a la Fuerza Aérea, que de U$S 100:000.000 utilizó solamente U$S 60:000.000, adjudicando el resto a PLUNA para comprar aviones. Luego vino el Gobierno del doctor Lacalle y esa deuda se pasó nuevamente a PLUNA --personalmente, nunca estuve de acuerdo-- por lo que el pasivo es, por ley --por lo que algunos de ustedes votaron y otros no-- tal como lo manifestó la contadora. No obstante ello, hay que hacer una salvedad: es un pasivo que nos devolvieron y otro es el relativo a la gestión de la nueva empresa. No debemos olvidar que recibimos a PLUNA con algo más de U$S 9:000.000 de déficit y cinco o seis balances atrasados. Tal como escuchamos, en los primeros meses de 1995 ya tenemos el balance del año anterior, lo que quiere decir que la gestión no fue tan desastrosa. Lamentablemente, siempre tuvimos los brazos atados porque dependemos de jerarquías --nosotros, los Directores de Entes Autónomos-- que a veces quieren hacer cosas que no queremos y otras no desean llevar a cabo aquello que nosotros pretendemos. En lo que me es personal, nadie me obliga a hacer algo que yo no quiera; y cuando digo nadie es nadie.

El déficit es el que se está manejando aquí con expresa salvedad de los aviones, porque cuando queremos decir que la sociedad tiene que pagar tantos miles de dólares los ponemos y cuando tenemos que manifestarle al pluriconsorcio que sacamos algo del pliego, también se lo decimos. Aclaro que no estoy en contra de nadie y tanto los que estuvieron, los

cn

que están y los que estarán, a mi juicio, son unos caballeros. Luego de leer toda la documentación y el borrador del contrato y de escuchar a mi amigo el señor Ministro me pregunto por qué les damos todas esas facilidades --del año a los funcionarios, los que no está en pliego, de decirle que hasta tantos funcionarios pueden quedar, que el Banco de Seguros le perdona al pluriconsorcio el 30%, pero se lo adjudica al Estado y cuál es el licuado del pasivo-- y por qué tenemos miedo; el Uruguay no debe tener miedo. Lo que debe hacerse, es un llamado internacional enviando a todas las empresas el pliego y la solicitud para que se presenten, mandando también un equipo de gobierno a entrevistar a aquellas que realmente estén interesadas. ¿Por qué no se presentaron? He escuchado decir que se presentó una y en el próximo llamado, otra. Entiendo que las dos que se presentaron son irresponsables, porque el pasivo oculto, como bien lo dijo el señor Senador Virgili que estuvo en un banco y todo eso que se da, lleva a que las empresas que realmente tienen mucho para perder no se presenten. Incluso, voy más allá; si tenemos que decirle a los ciudadanos uruguayos que nos vamos a quedar con todo el pasivo del Estado y que no vamos a poder hacer más escuelas, liceos, etcétera, digámoslo, pero también deberemos manifestarle que haremos un llamado que diga que la empresa tiene cierto activo y cero pasivo, estableciendo además que el valor mínimo será tanto. ¿Cuesta tanto aprender lo que hicieron los paraguayos? ¿Cómo lo hizo el gobierno de Paraguay? El gobierno paraguayo, puso una cifra mínima y se presentaron todos los que querían y pagaron.

Por consiguiente, no estoy en contra de la adjudicación de la licitación, porque ese es un tema perimido; lo único que me pregunto es por qué si se logró este consenso de trabajo durante el Gobierno anterior y el actual, no lo aplicamos para hacer una buena sociedad, sin riesgos, y también para que los ciudadanos de este país salgan favorecidos.

Se habla --y es algo que no me gusta-- de cuánto tienen que pagar los habitantes del Uruguay para que viajen ciudadanos extranjeros, y yo digo que a no ser por el cariño que tenemos a la bandera del país, ya no hay extranjeros en el mundo. Por ejemplo, por qué no preguntamos a quienes tenemos propiedades en Punta del Este, al Gobierno, al Ministro de

cn

Economía y Finanzas o al de Turismo --que han viajado mucho, para captar turistas-- si nos gustaría que no vinieran más. Esas divisas que ingresan al país y la utilización de mano de obra, ¿no es, acaso, superior al déficit que hoy tenemos? Agrego más, este déficit -- lo digo con propiedad-- baja y deja de existir, con una ferrea administración y sin que el Estado tenga el poder.

Voy a dejar a disposición de los integrantes de cada Partido un trabajo --que adelanto es breve porque, la experiencia nos indica que no disponemos de demasiado tiempo para leer-- que hemos realizado con nuestros asesores. En él no sugiero nada; simplemente, doy mi opinión. Luego que se tome conocimiento de él, naturalmente, cada uno sabrá lo que tiene que hacer y cargará con su conciencia.

SEÑOR BREZZO.- Ante todo, quiero hacer algunas reflexiones de tipo general --porque no he seguido directamente todo este proceso-- al menos en cuanto a la concepción de cómo me parece que el Gobierno debe manejar los bienes y las empresas comerciales del Estado. No necesariamente éstas deben significar gastos como sucede, por ejemplo, con el Ministerio de Salud Pública o la educación. Es de suponer que las empresas del Estado tendrían que funcionar y si no dan ganancias, por lo menos, no generar pérdidas.

Entonces, entiendo que para poner en marcha un organismo como PLUNA, que ya hoy está dando aproximadamente U$S 18:000.000 de pérdidas anuales --tengamos en cuenta que las compañías aéreas del mundo que dan pérdidas son empresas que tienen grandes dificultades financieras y también gerenciales-- uno no ve muchas razones para defender la tesis de que el Estado continúe --no he escuchado a nadie hacerlo-- operándola.

También quiero señalar que he escuchado atentamente todas las opiniones que se han vertido en el día de hoy y si he encontrado una argumentación fuerte para seguir adelante con este negocio ha sido, precisamente, la intervención del señor Director Bugallo. ¿Por qué? Porque cuando expresa que él no ha llegado para apagar la luz, yo le digo que cuando se pierden U$S 18:000.000 hay que apagar la luz.

SEÑOR BUGALLO.- ¿Me permite, señor Presidente?

cn

Pido al señor Senador que no cargue sobre nuestras espaldas la responsabilidad de los U$S 18.000.000. Si es así, quiero contestar que desde el fallecido profesor Neme hasta el doctor Piaggio Victorica, todos siempre quisimos ajustar la empresa en un todo para que esto no sucediera; pero, lamentablemente, en muchas ocasiones chocamos con las políticas de los que dirigen o están en los sectores claves de decisión, que iban en contra de nuestro criterio. Esto ocurre --no lo dije antes porque esperaba que el señor Senador hiciera esa aclaración-- porque partimos de servicios de terceros como, por ejemplo, los de rampa. Los funcionarios que cesaban pasaban a formar parte de una cooperativa, PLUNA tenía el 51% de las acciones y cuando nos presentamos a la licitación, no nos fue adjudicada.

Defiendo al profesor Neme --que no era de mi Partido ni del que milita el señor Senador--; y también a los dos integrantes del Directorio que cesaron en cuanto a que siempre existió buena voluntad. Pero además agrego que para contratar un avión --porque el que disponíamos no estaba en condiciones de ser usado-- tuvimos una demora para que se concediera la autorización por parte de las autoridades uruguayas que nos hizo perder U$S 450.000.

Era cuanto quería aclarar.

SEÑOR BREZZO.- Creo, luego de escuchar la aclaración del señor Director Bugallo, que en definitiva estamos haciendo un poco la historia de PLUNA. Esto es, una historia de buenas intenciones y de fracasos sistemáticos.

Se trata de que el Ente ha venido perdiendo y se podrán anotar las buenas intenciones, pero nadie negará que los resultados han sido negativos. No estoy atribuyendo culpas a nadie; simplemente miro la historia y veo que esta empresa del Estado, por las razones que sea --insisto en que no estoy buscando culpables-- sistemáticamente ha venido dando pérdidas y no ha funcionado.

Entonces, ¿qué hacemos en adelante? Tenemos la alternativa extrema, que es decir --como en el caso de ILPE-- que esto no tiene objeto, que el Estado debe destinar estos

cn

dineros a otras finalidades prioritarias y no continuar perdiendo recursos, porque todos sabemos que los necesita para otros fines. Por ejemplo, estamos encarando una reforma importante de la educación, y para ello se necesita dinero. Por lo tanto, prefiero que esos U$S 18:000.000 se destinen a la educación y no a PLUNA.

¿Cuáles son las opciones? Una es despedir a todos los funcionarios y cerrar; otra, cerrar y absorberlos. Entonces, como en el Uruguay siempre intentamos no hacer cosas demasiado crueles con los funcionarios --criterio que comparto-- se ha buscado una alternativa de asociación, que es la solución menos violenta de transformación y, también, un planteo novedoso --al menos en el Uruguay-- , porque se trata de hacer una asociación mixta entre el Estado y un grupo de accionistas privados.

Obviamente que se podrá hacer una serie de consideraciones sobre las variantes que pudieron existir en torno a la forma como se manejó el negocio. En este sentido, hoy hemos recibido información acerca del proceso de licitación y el modo en que se manejó el contrato y la situación de los funcionarios. A este respecto, pienso que se han concedido opciones muy consideradas, además de tratar de proteger en todo lo posible los intereses del Estado y disminuir lo que puede ser el esfuerzo financiero importante que significaría el cierre de esta empresa. Precisamente, el doctor Balza se refería a las deudas y yo agrego lo que pueden implicar las indemnizaciones a los funcionarios y una serie de gastos de liquidación, que todos sabemos que quizás resulten muy importantes.

Por otro lado, y con respecto a las garantías, deseo señalar que no conozco ninguna institución financiera que esté en condiciones de otorgarlas por doce años; nadie lo hace.

SEÑOR MICHELINI.- Si por dos, tres o cuatro años; pero no cada cuatro meses.

SEÑOR BREZZO.- Puede ser; pero, en todo caso, lo que importa saber es si esas garantías se van renovando y manteniendo antes de su vencimiento. Si ello no ocurriera, el Estado

cn

25x

podría recurrir al otro camino que no está cerrado y que siempre va a ser peor, porque significará un costo mayor. Lo que se está intentando, entonces, es mantener la empresa --con su bandera-- en una asociación con capitales privados y no arriesgar la situación de cierre total, con todos los costos que ello significa. A través del contrato, se pretende buscar todas las garantías para que el Estado no se vea más perjudicado y proteger a los funcionarios, dándoles la alternativa de trabajar en PLUNA S.A. o de pasar al Estado, sin perder sus condiciones laborales. Se podrán hacer mejoras, pero me parece que dentro de las variantes, no es una mala solución.

SEÑOR MICHELINI.- Creo que faltaría decir que habría una posibilidad de hacer una privatización total e, inclusive, de convertir la empresa en una sociedad anónima y licitar sus acciones.

No estoy en contra de que se convierta en una sociedad mixta; lo que me preocupa es que la compañía que acceda a esa sociedad sea solvente, para terminar con estos problemas.

Una alternativa es seguir gastando U$S 20:000.000 al año; eso no lo quiero. Otra, es cerrar la empresa, lo que ocasionaría un gasto de U$S 50:000.000; tal vez fuera bueno invertir lo que se gastaría en poco más de dos años. Una tercera solución sería venderla y olvidarnos del problema. Algo diferente es convertirla en una empresa mixta --como se hizo-- asociándose a una compañía que no tiene la solvencia necesaria. Se que algunos dicen, con mucho respeto, que sí la tiene y que por lo tanto PLUNA no va a tener más dificultades pero, en lo personal, pienso que vamos a seguir enfrentando inconvenientes y, lamentablemente, tendremos que reunirnos en otras ocasiones por el mismo tema, con el agregado de que cuando el Estado asuma nuevamente a PLUNA, no se sabrá con qué pasivo lo hará.

SEÑORA MEDERO.- Deseo mencionar algunos aspectos que han quedado pendientes.

Para seguir un orden cronológico, voy a empezar por responder a una pregunta que me formulara el señor Senador Michelini con respecto a los pagos del precio y de la multa.

cn

25x

En relación con este punto, se menciona que para la firma del contrato, la empresa debe acreditar el depósito del monto del precio en el Banco Hipotecario del Uruguay; éste y la multa se pagarán antes del momento de la toma de posesión de PLUNA S.A. Tengo entendido que dicho depósito ya se ha efectuado y que se transferirá, de acuerdo con lo previsto por la ley, cuando se concrete la nueva empresa.

Con respecto al otro comentario del señor Senador Michelini en cuanto a la posibilidad de vender totalmente la empresa o a la consideración de otras alternativas, quiero decirle que siempre hay otras soluciones, como las que señalaba el señor Senador Brezzo, en el sentido de cerrarla totalmente --como sucedió con ILPE-- de habilitar el mecanismo que admite la propiedad pública en el sector privado o de convertirla en una sociedad anónima, con el 100% de las acciones en poder del sector privado.

Como administradores, hemos utilizado la alternativa que está prevista por la Ley de Empresas Públicas y estuvo, de alguna forma, ratificada en el pliego y con la resolución del Poder Ejecutivo. Obviamente, en el futuro se podría analizar una posible legislación que habilitara --esto constituye una decisión del Parlamento-- a que el Estado pudiera desprenderse, en parte o totalmente, del 49% de las acciones que, de acuerdo con la Ley de Empresas Públicas, debe tener. Como dije, quienes estamos a cargo de una empresa pública, debemos cumplir con la ley, con los decretos y con las resoluciones del Poder Ejecutivo. Por lo tanto, el camino que seguimos es el que está previsto por los Legisladores y por el Poder Ejecutivo.

En el caso de que se iniciara nuevamente este proceso, el señor Bugallo señalaba la posibilidad de hacer licitación distinta. Debo manifestar que para la primera licitación se invitó a 93 empresas y sólo se presentó una. Hay que tener en cuenta que el negocio de la navegación aérea no es muy atractivo y en él se realizan ventas diariamente. Concretamente, la semana pasada estuve leyendo la propuesta de venta del Lloyd Aéreo Boliviano, que es una empresa deficitaria que está buscando socios. Al mismo tiempo, el señor Bugallo señaló el caso de la empresa paraguaya, que se cerró para

cn

25x

pasar a la órbita privada. En consecuencia, si se pensara en volver a llamar a licitación, aun con modificaciones en el pliego, no es razonable considerar que si en los años anteriores solo se presentó una de 93 empresas invitadas a participar, hubiera ahora una gran magnitud de interesados. A pesar de los esfuerzos que realizamos para promover la incorporación de nuevos accionistas, no se pudo obtener los resultados esperados ya que, como expresé anteriormente, no es una operación que resulte demasiado atractiva. Quiere decir que, como administradores, nos ceñimos a lo que es el marco jurídico que, eventualmente, podría modificarse para aumentar la participación privada.

Sin ánimo de provocar una discusión, debo señalar que el Directorio de PLUNA, con su anterior constitución, realizó la adjudicación al pluriconsorcio por unanimidad. Si bien se realizaron modificaciones, quisiera referirme nuevamente a un párrafo del informe del Estudio Bado, Kuster, Zerbino y Rachetti --firmado por Kuster-- que menciona que PLUNA tenía la discrecionalidad de aplicar sanciones por la demora en la presentación de las garantías. Allí se expresa que el Directorio de PLUNA pudo aplicar una sanción más leve que la revocación y que aun pudo hacerlo dejando sin efecto la resolución de revocación si considera, dentro de sus facultades, que ello conviene a las circunstancias. El estudio jurídico también indica que habría sido altamente recomendable dar vista a los representantes del Pluriconsorcio a los efectos de evitar futuras reclamaciones.

Sobre la admisibilidad del cambio de las personas que integran el Pluriconsorcio, el informe señala que el consorcio es una figura jurídica que, según los términos del pliego, permite que varios oferentes actúen frente a PLUNA en forma coordinada. En el caso, el oferente no es el Pluriconsorcio sino que hay varios oferentes que lo integran, tantos como integrantes del consorcio y la adjudicación de la licitación se ha hecho a todos ellos en las correspondientes proporciones, de acuerdo con el pliego, artículo 1.21, inciso b) y 2.43, inciso a).

Continuando con la referencia al informe jurídico, debo manifestar que allí se establece que los oferentes en esta

cn

licitacion fueron las personas de cada uno de los consorciados y ellos son los adjudicatarios, aun cuando para su actuación el pliego les haya impuesto consorciarse para su presentacion en forma coordinada. Si se deja sin efecto la revocación corresponderia, simultáneamente, que PLUNA resolviera consentir o no la excepción efectuada por alguno de los consorciados. La excepción es posible por lo impuesto en el artículo 64 del Decreto. En tanto PLUNA no consienta la excepción, siguen vinculados los consorciados renunciantes. Dada la naturaleza juridica del consorcio, en que las responsabilidades asumidas por su representante recaen exclusivamente en los consorciados en régimen de solidaridad --porque así se pactó en el contrato de creación del Pluriconsorcio y de conformidad con lo exigido en el pliego-- resulta de interés fundamental para admitir o no la excepción, la idoneidad y solvencia de los integrantes. Para aceptar la excepción, PLUNA deberá valorar la solvencia patrimonial de los integrantes, atendiendo sus posibilidades de mantenimiento de PLUNA como sociedad en marcha.

En síntesis, este informe menciona, fundamentalmente, los principales aspectos que deben considerarse en esta situación, propone los requisitos que debe cumplir el contrato con el consorcio y las formalidades complementarias que deben llevarse a cabo.

Al final de dicho informe se expresa que para su elaboración se contó con el asesoramiento de los profesores Nury Rodriguez de López y Horacio Cassinelli Muñoz, con el aval de nuestros asociados, el bureau francés Lefèbvre, y que fue fruto de múltiples reuniones mantenidas con el doctor Balsa, la doctora Echevarria, la escribana Camejo y el contador Benzano.

También se señala que el interés del Estado, expresado por medio de la Administración, es lograr obtener un socio comercial para PLUNA para permitir la explotación de nuestra línea aérea, bajo la regulación del Derecho privado. En segundo término, se dice que se debe considerar que las inobservancias de formas legales y reglamentarias en que hayan incurrido las etapas licitatorias no fueron de tal gravedad, por lo que admiten su convalidación por ratifica-

cn

ción por acuerdo de partes ante la constatación de la inexistencia de terceros oferentes que pudieran ver lesionadas sus expectativas. Esto significa, que se está proponiendo que se consideren los intereses del Estado teniendo en cuenta especialmente que se pueda resolver el tema de las garantías y el del cambio de los consorciados, considerando --de acuerdo con las normas del proceso de licitación-- que existe un solo oferente.

Tengo en mi poder el informe completo y creo que sería de interés que el mismo estuviera a disposición de los integrantes de la Comisión, ya que para su elaboración se ha procurado el asesoramiento de abogados catedráticos de nuestra Facultad de Derecho, así como también el de expertos en Derecho Aeronáutico e Internacional y la opinión de la Comisión asesora.

En nuestro primer contacto con el problema --en el mes de noviembre-- considerando las distintas opciones, quisimos tomar la decisión que más se ajustara a la ley, al decreto y a la opinión jurídica.

Con respecto a las consultas formuladas por el señor Senador Virgili, quiero manifestar que hemos prestado especial atención a los derechos de los funcionarios, yendo más allá de lo que son las garantías que les ofrece la Ley de Empresas Públicas. Tan es así, que también estamos considerando distintas alternativas para la recapacitación y reasignación de aquellos funcionarios que quieran integrarse a otras dependencias del Estado. A estos efectos, se está trabajando a nivel de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto y del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social --obviamente, luego intervendrá la Oficina Nacional del Servicio Civil-- promoviendo la capacitación y posterior reubicación de los funcionarios, de acuerdo con sus posibilidades, tanto en el sector público como en el privado. Cabe destacar que parte de los funcionarios optarán por ser reasignados dentro del sector público, pero el resto se podrá acoger a los beneficios establecidos por la ley. Se está estudiando con el Ministerio de Economía y Finanzas la posibilidad de incrementar los beneficios en cuanto a sueldos --teniendo en cuenta la edad y situación particular de cada funciona-

cn

rio a fin de incentivar los retiros.

Tambien se pretende establecer, dentro de PLUNA, una oficina en la que los funcionarios puedan recibir asesoramiento sobre sus distintas opciones, sus derechos, sus posibilidades de jubilación y su reasignación. A efectos de que estos cambios se realicen con el menor trauma y la mayor facilidad posible para los funcionarios, se procura que algunos de ellos permanezcan en la nueva empresa en condiciones acordes, inclusive con mejores ingresos salariales, con un convenio sindical y un contrato en el que PLUNA S.A. y el Pluriconsorcio les garanticen sus derechos. Los representantes del Estado están trabajando para que esto sea posible y se están volcando los mayores esfuerzos para que se llegue a un convenio entre los empleados y la nueva empresa. En este sentido, se está estudiando el tema de la libertad de licencias y el año de licencia, la reasignación --que como ya mencioné se realizará tanto en el sector público como en el privado-- la recapacitación y la formación de un grupo asesor para que cada funcionario analice su situación particular de acuerdo con su edad, sus derechos jubilatorios y sus preferencias y posibilidades, para lograr la mejor opción laboral. Sabemos que este es un trabajo que necesita la coordinación de esfuerzos de muchas dependencias públicas y debemos destacar la participación del señor Acuña. Además, se trata de un proceso que deberá continuar, ya que la ley establece un plazo de 90 días para que la empresa realice la elección y luego el funcionario puede analizar cuál es su mejor opción. Esto significa que dicho proceso puede durar hasta 6 meses después de la toma de posesión. Esperamos que en ese período se obtenga la colaboración del Estado a fin de lograr la mejor reasignación de cada uno de los empleados y que los mismos cuenten con una buena capacitación o gocen de los beneficios de retiro que les correspondan.

El tema de los funcionarios es muy importante, y por ello hemos ocupado mucho tiempo en él. PLUNA cuenta con alrededor de 1.000 trabajadores. Me estoy refiriendo fundamentalmente a los derechos de los funcionarios con carácter de públicos, la mayoría de los cuales están en el Uruguay y una cantidad menor en el exterior, ejerciendo cargos de Jefes de Base, Gerentes, etcétera. Entendemos que debe analizarse

cn

en forma distinta el futuro de los funcionarios públicos que trabajan en el país, de los que cumplen labores en el exterior. De cualquier manera, estamos trabajando y tomando las medidas necesarias, de acuerdo con los recursos disponibles, para salvaguardar los intereses de todos ellos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Debo manifestar que el informe al que ha hecho referencia la contadora Medero ya está en poder de todos los integrantes de esta Comisión.

SEÑOR BREZZO.- Con relación a la propuesta alternativa manejada por el señor Senador Michelini en cuanto a la privatización total, debo expresar que --tal como ya ha sido puntualizado-- la Ley de Empresas Públicas lo impide. A efectos aclaratorios, voy a recordar parte de un artículo de dicha ley, donde se modifica el artículo 39 de la Ley de PLUNA. Allí se dice que con autorización del Poder Ejecutivo y en la forma que determine la reglamentación, podrá PLUNA asociarse con capitales privados a fin de prestar los servicios previstos en el literal A). Se señala, asimismo, que en ese caso la asociación se hará a través de la participación de sociedades comerciales con integración de PLUNA en la dirección y en el capital. Por lo tanto, la alternativa planteada está impedida por la Ley de Empresas Públicas, y para poder llevarla a cabo, habría que modificarla.

Para terminar, quisiera decir que podríamos entrar a analizar la historia de PLUNA, cómo se han manejado determinadas políticas comerciales, si se han adoptado bien o mal determinadas decisiones, etcétera, pero creo que en definitiva sería llorar sobre la leche derramada. En ese sentido, no tenemos posibilidad de modificar los hechos históricos que han ido consumando la situación actual.

Por otra parte, entiendo que realizar un nuevo llamado y deshacer todo lo que se ha logrado hasta ahora, no es favorable y creo que hay dos argumentos en contra. Por un lado, algo a lo que se refirió el señor Bugallo cuando habló de la Administración Nacional de Puertos y contó lo que significaba, para eventuales inversores extranjeros, la inseguridad de las marchas y contramarchas en cuanto a las políticas de inversiones en el Uruguay. En ese sentido, si

25X

después de haber hecho el llamado a licitación, recorrido todos los caminos legales, procedido con los contratos, llegando casi hasta el final del camino, nos ponemos a revisar todo, el Gobierno estaría haciendo un muy mal papel y trasmitiendo una imagen negativa al exterior en cuanto a la eventualidad de inversiones en cualquier tipo de empresas, ya sea públicas o privadas.

Evidentemente, siempre se corren riesgos; la única manera de que esto no suceda sería cerrando la empresa. Pero en cualquier otra variante donde se den asociaciones mixtas, siempre los habrá. Se trata de disminuirlos todo lo posible y esto es lo que se ha hecho en la redacción del contrato y en la negociación con el Pluriconsorcio. Obviamente, siempre se podrán encontrar variantes, pero todas las cosas tienen un límite de tiempo y no podemos estar toda la vida agregando objeciones porque, en definitiva, eso haría a las marchas y contramarchas a las que se refirió el señor Bugallo.

SEÑOR BUGALLO.- Debo responder al señor Senador Brezzo que en aquel momento se dieron marchas y contramarchas y en la actualidad está ocurriendo lo mismo. El tema lo tocó la señora Presidenta. Cuando se hizo el llamado a consultores jurídicos, se presentaron alrededor de veinte empresas y, por sus antecedentes, se le adjudicó al bureau francés Lefèbvre de París, junto con el estudio Bado, Kuster y Zerbino. Este último nos dijo en principio --creo que la firma Lefèbvre no está en ningún lado-- que el tema de las garantías colide con el pliego del llamado a licitación. Basándonos en ello, los Directores del momento actuamos en consecuencia, con extremada delicadeza, para brindar todas las oportunidades de solucionar los problemas. Más tarde, ante una consulta de los involucrados y de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, el Estudio Jurídico Bado, Kuster y Zerbino expresó que, efectivamente, el Directorio había tomado la resolución en su momento ajustándose a pleno derecho. En la misma consulta, se incursiona en un terreno privativo del Estado uruguayo, que no es cometido de la Consultora.

¿Por qué mantengo esta posición? Porque estoy en contra de lo que hizo la Consultora, a la que pienso escribirle a París y mandarle todos los antecedentes para que vean cómo

cn

25X

se está utilizando su prestigio porque, por un lado, nos hizo desechar a posibles inversores por incumplimiento, luego nos aconsejó que procediéramos a derecho, y más tarde expresó que por el alto interés, cabría la posibilidad de aceptarlos. En ese sentido, nosotros siempre supimos que podríamos hacerlo y, sin embargo, no lo llevamos a cabo porque los Directores de aquel momento consideramos que no estábamos habilitados para ello.

SEÑOR SEGOVIA.- Señor Presidente: en este proceso que ya lleva tantos años y que aparentemente se inició en el año 1986, nosotros tenemos muy poco tiempo de experiencia. Por esta razón, en cada una de las informaciones que hemos pedido, hemos tratado de profundizar para tener la tranquilidad en cuanto a los procedimientos y a la forma de llevarlos adelante. Y aquí se han utilizado algunos términos e informaciones que me provocan una confusión tal vez mayor que la mencionada por el señor Bugallo, en el sentido de que existen numerosos elementos que no me resultan claros en absoluto, siendo tal vez el mas manifiesto de ellos el que se relaciona con el uso de las garantías. Primero desearía saber, a efectos de hilvanar mejor mi razonamiento, en qué momento se establece la absorción del pasivo de PLUNA por PLUNA S.A. Supongo que ello sucede cuando se cancelan los pasivos, y una vez hecha la cancelación, pasaría al Pluriconsorcio. Es decir que si el mecanismo consiste en transformar PLUNA en PLUNA S.A., y legalmente se deben cancelar esos pasivos, cuando PLUNA S.A. pasa al Pluriconsorcio, lo hace con un pasivo de orden cero.

Agradezco se me despeje esta duda antes de continuar mi exposición.

SEÑORA MEDERO.- El pliego es el que establece y lista los activos y los pasivos a transferir. Por otra parte, PLUNA S.A., el primer día de funcionamiento tendrá activos y pasivos, cuyo monto exacto se define por el proceso de auditoría que mencioné en la toma de posesión. Reitero que los activos y pasivos están definidos en el pliego de condiciones, lo que significa que cuando se hizo la oferta ya se habían establecido.

cn

Con respecto al contrato, hemos incorporado un nuevo concepto que creemos es importante; me refiero a la subrogación de los pasivos. Hay pasivos que actualmente pertenecen a PLUNA Ente Autónomo y que cuentan con la garantía subsidiaria del Estado. En el momento de la entrega, esos pasivos serán asumidos por la nueva empresa, y se exige que se subroguen. Esto significa que el Estado reduciría su responsabilidad en el cumplimiento del pago de deudas de aproximadamente U$S 14:000.000.

SEÑOR SEGOVIA.- Ante el pedido de informes que realizó esta Comisión, recibimos, el día 16, una nota en la que se expresó que todavía no se disponía de ningún elemento con respecto a la realización del contrato; de modo que nosotros tampoco contamos con ninguna base para juzgarlo, salvo lo informado. Sin embargo, se me transmitió que el día 17 el mismo fue entregado, y hasta el momento seguimos sin tener acceso al borrador del contrato. Nuestra intención era ver, más adelante, con qué garantías se concretaba, sobre todo teniendo en cuenta el futuro operacional de la empresa. Inclusive, diversas cláusulas adicionales contemplan la situación de los trabajadores de PLUNA.

Por otro lado, me resulta un poco incómodo de ver que lo que se utiliza como patrimonio, como pasivo o como activo de PLUNA, haya insumido tanto tiempo de trabajo; me refiero a uniformar los criterios. Además, alternativamente aparecen o desaparecen los intereses por parte de empresas que quieren absorber pasivos poco conocidos con activos también poco conocidos. Y no voy a entrar a juzgar ahora el significado que tiene operar la bandera uruguaya. No lo hemos tocado todavía como elemento fundamental de lo que representa PLUNA como compañía en operación.

He oído con mucha atención lo informado por la contadora Medero en cuanto a que se trata de una empresa en marcha y, por lo tanto, los activos y pasivos al día de hoy son difíciles de evaluar, al ser sus cifras muy finas y ajustadas. Lo que sí observo es que se manejan montos muy abultados, donde no creo que las actividades diarias --pequeñas o no-- adquieran un volumen tan importante como para no tener una idea clara de cuál es el pasivo y el activo, puesto que

cn

A este respecto, en estos días hemos recibido la presencia de los funcionarios de PLUNA. Confieso que me extrañaron algunas propuestas que se manejaron en el día de hoy sobre las posibles soluciones definitivas a los problemas de la empresa. Concretamente, se habló de su venta parcial o total, de su privatización o no --sin entrar en el manejo de este tipo de argumentos-- pero en realidad me resultó un poco extraño que el señor Ministro --lamentablemente, no se encuentra presente en este momento-- hiciera nuevamente hincapié -y digo "nuevamente hincapié" puesto que ya lo había manifestado en otras oportunidades-- en el hecho de que hace tres años hubiera presentado otra solución para PLUNA.

Obviamente, el problema de esta empresa no nació hace tres años; en esa época era distinto de lo que es ahora, pero también lo era en 1986 y hemos venido caminando hacia esta situación, definida por el señor Senador Brezzo como un "derrame de la lechera" bastante difícil de contener, pero que quizás esté formalizando una actitud política que traerá otros "derrames de leche" más importantes. Asimismo, el señor Ministro, antes de retirarse dijo que no eran los originadores de la presente situación y que tenían alguna reserva. No sé cuáles son esas reservas que le merecen al señor Ministro las circunstancias actuales, pero veo que tiene algunas en cuanto al mecanismo por el cual PLUNA aparece cedida a un pluriconsorcio.

A mi entender, todo esto trae aparejado algo que se manejó en esta reunión cuando se habló de la bonificación en los gastos para la gente que hace uso de la compañía PLUNA. Quiere decir que se está subvencionando el uso, tanto por parte de pasajeros como de fletes o cargas. En este sentido, pienso que no podemos tomar a PLUNA como una empresa que cumple un servicio social, puesto que no opera con gente a la que podamos brindar un servicio de esa naturaleza. Entonces considero un argumento insuficiente decir que estamos gestionando el vuelo de personas de alto valor adquisitivo, cuando estamos muy lejos del servicio social. Tal vez el primer avión de PLUNA, el "Churrinche" --la mayoría de ustedes no lo conoce-- sí cumplía un servicio social, puesto que transportaba enfermos desde el interior del país hasta la capital, operando inclusive en campos de

cn

tierra y en cualquier instancia. Además, aquellos pilotos no necesitaban la inversión que PLUNA requirió para los de los DC-10 y que ahora no puede utilizar porque firmó un contrato de fletamento. Por lo tanto, existe la compañía PLUNA de tierra y la de aire. Sintetizando, no me parece que PLUNA cumpla una función social como lo hizo en otro momento.

Hay algo que me sigue creando dudas, pero no voy a utilizar los argumentos del señor Bugallo, puesto que él participa desde hace muchos años en el Directorio de PLUNA y podrá confirmarlo. Me refiero a un pasivo que es una maraña oculta; no lo tomo como mío porque ni siquiera tengo elementos para hacerlo. Simplemente lo cito para decir que las explicaciones que se han dado siguen sin aclararme las puntas de la madeja en la que está envuelto el proceso de privatización de PLUNA.

SEÑOR BUGALLO.- Quiero señalar al señor Senador que, tal como dice, no le hemos contestado sobre el fletamento o arrendamiento de la nave de VARIG. Pienso que le tendríamos que cambiar el nombre a dicha nave, y en lugar de DC-10 debería llamarse, "DT traigo porque no tengo con qué". Digo esto porque en ese momento no teníamos dinero para poner en garantía --generalmente las garantías son muy importantes-- y tampoco a quien solicitarlo porque nos lo negaban. No obstante, era necesario transportar pasajeros porque las ventas ya se habían hecho.

En lo que a mí respecta --lo mismo consideraron mis compañeros que hoy no están en el Directorio-- debo decir que tuvimos muy en cuenta que significaba un tremendo peligro ingresar a uno de los postulantes para prestar un servicio que si bien podríamos denominar como independiente del llamado, no era totalmente correcto realizarlo de esa manera. Procedimos así porque no nos solicitaban garantía, porque nos flexibilizaron el seguro, porque no teníamos dinero y porque además, a pesar de que se trata de un avión caro que gasta mucho en combustible ---de todos modos es el más conveniente hasta que la compañía no se arregle-- si optábamos por otro nos íbamos a una cifra sideral de pago de cuota mensual, lo que tampoco podíamos afrontar en ese momento. Por consiguiente se realizó este contrato de

cn

ya está definido el contrato y la forma en que se va a establecer el traspaso al Pluriconsorcio.

En cuanto a las garantías y a lo que mencionaba el señor Senador Michelini, vuelvo a insistir un poco en el asunto -- debo decir que aunque se establezcan las garantías, y realmente el contrato las prevé, los respaldos patrimoniales de esas empresas que surgen ahora parecen ser muy exiguos.

Aparece, entonces, la empresa de los hermanos Santiago y Víctor Mesa, que tomará a su cargo el 25% del paquete accionario de PLUNA y establece como patrimonio U$S 4:500.000. Por otra parte, se presenta la empresa argentina TEVYCOM FAPECO S.A. --también integrante del Pluriconsorcio-- que se hace cargo del otro 25% del patrimonio de PLUNA, con una responsabilidad de U$S 8:500.000. Además, creo que la propia señora Presidenta de PLUNA ha reconocido que el organismo pierde U$S 1:500.000 mensuales. En consecuencia, ninguno de los patrimonios que se ofrecen representa una garantía suficiente como para respaldar una operación de este tipo. A su vez, se presentan dos compañías --como caídas del cielo-- VASP antes y VARIG después, patrimonialmente deficitarias desde hace mucho tiempo. Tan es así que VARIG --digo esto porque personalmente tengo vinculación con esta empresa-- tiene un déficit del orden de U$S 2.500:000.000 y una subvención de U$S 800:000.000, que se estableció hace aproximadamente un mes, para el pago de algunos caminos cuyo destino la empresa no aclaró y que costó la Presidencia a quien la ocupaba y su suspensión --actualmente-- en el Directorio. Asimismo, la empresa VASP, que tiene un peor origen y destino, se interesó una vez más en la explotación del Pluriconsorcio.

En este marco, parecería que las garantías no tienen patrimonio suficiente como para cubrir la problemática del pasivo de PLUNA. A su vez, estimo que el actual pasivo de PLUNA dará lugar a que dentro de un tiempo se incremente, por cuanto todo lo que se ha mencionado parece no arribar a la conclusión de que en la actualidad existe un problema de gestión de la empresa con el que no se ha cumplido. No me refiero solamente a la gestión a nivel de Directorio, sino a la gestión total de PLUNA como empresa, que es lo que en

cn

definitiva nos debe interesar.

En este sentido, recuerdo que hace unos años estuvo en la Presidencia de PLUNA mi amigo, el contador Conforte, en una gestión muy corta y de una envergadura no muy espectacular, pero transformó una operación que era deficitaria en una con superávit.

Está claro que no podemos seguir comparando a PLUNA con las empresas internacionales; la debemos tomar como lo que es, una empresa nacional de poca envergadura y escasos elementos de operación. Tan es así que en la actualidad, por lo que se informó, está operando exclusivamente con el equipo de fuselaje ancho del DC-10, como único elemento operacional. Además, esa operación --de la que no hemos hablado hasta el momento-- se configuró por medio de un contrato de fletamento en lugar de uno de arrendamiento.

Por otra parte, también existen documentos internos de movimientos de la empresa VARIG, donde se especifica que en modo alguno se debe provocar un arrendamiento, sino un fletamento, puesto que ello permite operar con personal absolutamente distinto a las necesidades de PLUNA.

Por lo tanto, la empresa PLUNA, que está en marcha, tiene un pasivo y un activo no claramente definibles --confieso que no tengo formación profesional en la materia y que en mi vida privada tampoco he actuado en cuestiones empresariales-- y me resulta muy difícil absorber el hecho de que una compañía, cuyo destino va a ser definido en estos días mediante la firma de un contrato, no haya hecho por lo menos una evaluación bastante cercana con respecto a su pasivo y su activo, por más que entienda perfectamente la explicación de que se trata de una empresa en marcha.

Insisto en que las garantías patrimoniales no me parecen suficientes como para que la adjudicación resulte clara. En lo que tiene que ver con la operación, tampoco estimo oportuno que se compare la de PLUNA con otras y que no admitamos que esta empresa es más bien casera, y como tal debería operar, utilizando y reservando para sí el único patrimonio que posee, que es el uso de la bandera.

cn

fletamento, que si bien sabemos que está acarreando muchos problemas a las tripulaciones uruguayas con las brasileñas, no teníamos otra salida. De esta forma consta en actas la aclaración de por qué se procedió de esa forma.

Aclaro que respondo por mis dos compañeros que no están en este momento y puedo decir que estuvimos muchas horas y días analizando este tema por la urgencia que tenía. Por lo tanto, el fletamento obedeció, repito, a factores de necesidad y urgencia.

Con respecto a las garantías, debemos decir que no son las mismas que presentaron, por ejemplo, Buquebus y Zeinal, que eran realmente importantes; no son las mismas del Pluriconsorcio. Al mismo tiempo no es mi idea analizar si esto es o no conveniente --hay técnicos que sostienen que el Pluriconsorcio es viable-- pero sí afirmo que procedimos de esa forma porque no se cumplió con el compromiso del llamado. Además, el pasivo es el que menciona la señora contadora, el que aparece en el pliego, aunque también hay una cláusula, que pediría a los señores Senadores que la lean más adelante, porque aclara el panorama.

SEÑOR SEGOVIA.- Con respecto al fletamento me gustaría saber cuál es el costo diario operacional hora y, al mismo tiempo, si PLUNA estima actualmente su valor proyección en U$S 100:000.000.

SEÑORA MEDERO.- El señor Senador ha mencionado una cantidad de temas de los cuales tomé nota y no quisiera dejar sin contestar, sin perjuicio de que el señor contador Benzano responda sobre las últimas dos interrogantes que acaba de plantear.

SEÑOR BENZANO.- Desearía que el señor Senador reitere las interrogantes para saber cuáles son los datos concretos que desea.

SEÑOR SEGOVIA.- Mi interrogante apunta a saber cuál es el costo operacional hora del DC-10, porque tengo en mi poder un valor que oscila en los U$S 3.500 y, sin embargo, la compañía VARIG tiene establecido otro.

cn

La segunda pregunta es la de si PLUNA tiene una estimación en cuanto a su valor proyección, porque de acuerdo a una información, tambien de VARIG, este sería del orden de los U$S 100:000.000.

SEÑOR BENZANO.- Con respecto al costo operacional del DC-10, probablemente el señor Senador tenga la cifra correspondiente al primer contrato de fletamento que se realizó y que correspondía a ese importe. Posteriormente, el régimen de contrato se modificó por un costo fijo más un costo por hora de vuelo. En un principio el costo era de U$S 250.000 mensuales más U$S 2.000 por hora de vuelo y, posteriormente, se volvió a modificar esto último en virtud de que el avión comenzó a ser operado por tripulantes uruguayos y brasileños. En consecuencia, si bien el costo fijo de U$S 250.000 sigue siendo el mismo, el costo por hora de vuelo disminuyó a U$S 1.550 del fletamento.

Con respecto a la segunda interrogante, la relativa a la proyección de la empresa, no tengo idea de que exista porque son cifras de VARIG y nosotros no disponemos de ellas.

SEÑORA MEDERO.- Sobre este mismo tema del arrendamiento del DC-10, debo decir que este contrato de fletamento --tal como lo dijo el señor Bugallo-- fue resuelto por unanimidad del Directorio, por considerar que era la mejor posibilidad que existía de acuerdo con los recursos existentes. Asimismo, se redujo el precio de este contrato, porque dentro del original se había establecido que se iba a capacitar especialmente a los comandantes de PLUNA para tripular el DC-10. Se realizó todo ese proceso de capacitación y actualmente existen comandantes que ya están habilitados, mientras que otros están en vías de hacerlo. Fue algo trabajoso y largo porque se trata de una aeronave de gran porte y hemos capacitado tanto a comandantes como a copilotos e ingenieros de vuelo. En la medida en que están habilitados, se ha podido reducir en algo el contrato de fletamento.

De todas formas, este contrato "wet" está establecido de tal forma que el comandante de la aeronave es de nacionalidad brasileña, de VARIG, al igual que otros pilotos. Sin embargo, la intención es llegar a otro tipo de contrato "dry"

cn

en donde los comandantes así como la tripulación de cabina sean todos de PLUNA, lo que se logrará en un futuro próximo porque hemos realizado la capacitación correspondiente. Ello implicará que en el futuro se reduzca el costo de este contrato de fletamento.

Repito que esto fue aprobado por unanimidad; se realizaron reducciones en los costos dado que se capacitó a la tripulación que está culminando esas etapas y, en la medida en que se pueda hacer un contrato "dry" en donde los comandantes, pilotos e ingenieros podrían ser de PLUNA o PLUNA S.A.

SEÑOR BENZANO.- Deseo aclarar que ese costo por hora incluye el costo de mantenimiento que es de cargo de VARIG.

SEÑORA MEDERO.- Seguidamente quisiéramos mencionar otros aspectos que fueron señalados por el señor Senador Segovia, especialmente cuando habla de pasivos y activos. Tanto unos como otros están establecidos en el pliego; este último es el que determina los derechos y obligaciones de las partes que, además, se complementa con el plan de operaciones, es decir, con la oferta presentada por el Pluriconsorcio para el funcionamiento futuro de la empresa. En el plan de operaciones se establecen la forma y las líneas en que va a operar. En suma, el pliego y el plan de operaciones constituyen un documento jurídico que obliga a las partes en el momento en que se firma el contrato. Esto quiere decir que es un compromiso, y el contrato toma elementos de él, pero todos ellos son obligaciones para la nueva empresa y las partes.

La definición estricta del pasivo, en el momento, se hace en función de los auditores que se van a contratar, que el Poder Ejecutivo va a autorizar y a quienes la nueva empresa va a pagar, porque hay que destacar que no es el Estado quien les paga. Reitero que el pliego, el plan de operaciones y el contrato establecen con precisión los deberes y obligaciones de las partes, así como las garantías de funcionamiento futuro.

Con respecto a la forma de funcionamiento de la gestión

cn

hasta ahora, coincidió con lo mencionado por el señor Bugallo en el sentido de que no podemos culpar a las gestiones. Es cierto que hubo algunas de ellas en donde se demoró mucho en obtener información y cuando él ingresó al Directorio había datos que no estaban o se encontraban muy atrasados. Como dije, no podemos culpar a la gestión del déficit del funcionamiento, sino que debemos relacionarlo con el negocio de las líneas aéreas, que es muy competitivo ya que muchas empresas de este tipo están pasando penurias al igual que PLUNA. Realmente, lo que se requiere es el conocimiento especializado, que es lo que ofrece la empresa VARIG, y de ahí su participación en la operación.

En lo que tiene que ver con la garantía de los accionistas, --debemos decir que VARIG no es accionista sino socio operativo, y dentro del pliego fue juzgado y analizado desde el punto de vista de su capacidad como operativo-- de cada uno de los miembros del Pluriconsorcio, tanto desde el aspecto patrimonial como desde todos los puntos de vista que están establecidos en el pliego, el mismo es estricto en cuanto a qué aceptar y qué no aceptar, lo que también fue estudiado por la Comisión y el Estudio Jurídico. Otro de los comentarios realizados se refería al Estudio Jurídico que participó, y debemos decir que lo hizo después de un proceso de licitación. Se trata del Estudio Jurídico Bado, Kuster, Zerbino y Rachetti. Contamos con todos los antecedentes y, a su vez, estos profesionales tuvieron el asesoramiento de otra firma de abogados. Se puede afirmar que realmente participaron en el trabajo y tuvieron la colaboración de otros profesionales de Argentina y Chile; prepararon el pliego, determinaron sus condiciones, sus características, cómo se estipulaban cada una de las garantías de los activos y los pasivos, y asesoraron en todas las etapas.

En síntesis, reitero que no podemos pensar que hay cosas escondidas ya que estos temas han sido estudiados por mucha gente, entre los que se cuentan profesores. Existe un solo oferente, que se rigió por las cláusulas del pliego; además, se estudiaron las condiciones, y quiero resaltar que no se trata de un análisis personal sino de uno realizado por más de diez profesionales que hicieron el trabajo en el que nosotros nos basamos para tomar nuestra decisión.

cn

25x

Obviamente, cuando hablamos de números debemos hacer exacta referencia a lo que estamos mencionando. Hace un momento, el señor Senador Segovia hablaba de proyección. En general, desde el punto de vista de un contador, el valor de una proyección no se puede saber exactamente porque se desconoce si se está hablando de ventas, de ingresos, de ganancias o de partes del socio. Nosotros tratamos de buscar conceptos cuantificables y, como en todos estos procesos que son grandes e importantes, no tenemos la verdad sino que, a través de los informes y en virtud de la gente que los realizó --quienes merecen nuestro respeto y confianza-- analizamos cada uno de los aspectos señalados como obligaciones del pliego y como obligaciones para la adjudicación.

También quiero decir que, con buena fe, nos basamos en los informes que tenemos, y hemos tratado de mejorar las garantías dentro de nuestras posibilidades, las que aparecen como suficientes en la medida en que la gente que va a operar está exponiendo su dinero y su patrimonio, ya que en definitiva toda empresa nueva tiene su riesgo y, en este caso, el Estado lo está compartiendo con los nuevos socios. Si finalmente la compañía no tiene éxito, entonces diremos "liquidemos esta compañía". Como señaló el señor Ministro Cáceres, si hubiéramos analizado este tema hace diez años, la historia sería otra y, quizás, habríamos optado por el cierre, considerando el importante costo que representaron para el erario estos diez años. Como no tenemos la bola de cristal ni podemos ir para atrás, esa era la opción que teníamos en ese momento. Lo que hemos hecho ahora ha sido -- como es nuestra responsabilidad dentro de un Directorio-- tratar de actuar de acuerdo con la ley, con la reglamentación, con el pliego y con las normas que conducen a una licitación, según nuestro régimen legal.

En conclusión, de acuerdo con esto último y a partir del asesoramiento recibido, reitero que no hay nada escondido.

SEÑOR SEGOVIA.- En toda la exposición que realicé, no he mencionado una o dos palabras que la contadora Medero ha reiterado. En modo alguno, he tenido la intención de expresar que estoy visualizando cosas escondidas. Lo que sí es verdad es que en la última parte de mi exposición consulté acerca

cn

de si había una proyección del futuro de la empresa, por cuanto ello podía incidir en el valor de venta y, si nos va mal, en el valor del desastre. Entonces, pregunto cuánto vamos a pagar si al fin de la liquidación todo resulta negativo. Ese era el sentido de nuestra interrogante cuando planteábamos qué proyección hacían del valor de la empresa. Hay que tener en cuenta que VARIG, que no hace aporte de capitales --sobre lo que tengo cabal conocimiento-- ha realizado una proyección acerca de cuál va a ser el valor de la empresa en un período relativamente corto y, a partir de allí, se ha incorporado un poco al trabajo del Pluriconsorcio.

SEÑOR MICHELINI.- Señor Presidente: cuando leamos las versiones taquigráficas podremos observar que la señora Presidenta de PLUNA ha insistido en varias oportunidades sobre el hecho de que no hay cosas escondidas. En este sentido, pregunto quién habló de ello, pues parecería que esta Comisión, y quienes hemos hecho hincapié en el tema, hemos actuado con capricho a la hora de pedir que se nos aclaren los acontecimientos.

Concretamente, se puede expresar que existió un Directorio que revocó una licitación. El Presidente y la persona que lo acompañaba renunciaron, a pedido del entonces Presidente de la República, aun cuando eran de su confianza política. Reitero que habían revocado una licitación, y esto no es cosa menor. Luego, quien en ese momento era Presidente de la República designó a dos personas de otros entes autónomos en forma interina --sin recabar la venia correspondiente de parte del Senado-- que son quienes ahora van a hacer la transformación de PLUNA, o sea, el acto más importante de la empresa. Este nuevo Directorio está actuando junto con el señor Ministro actual, quien ha expresado que todavía tiene alguna reserva.

Asimismo, en este proceso de licitación se insiste en seguir a este oferente, que permanentemente está llegando al borde de los términos y de los plazos sin concretar la operación. Se me ha expresado que no tiene por qué dar una garantía por doce años, y personalmente agrego que nadie está pidiendo eso. Sin embargo, por ese razonamiento podemos

cn

llegar al absurdo de que tuviera que presentar garantías todos los días y, sin embargo, ni siquiera las da por los plazos razonables de dos o tres años, sino por cuatro o cinco meses, a excepción de la garantía de inversión, donde se habla de un mayor plazo.

Concuerdo en que PLUNA es una sangría y en que habría un abanico de posibilidades para solucionar el problema. Algunas de ellas se encuentran dentro del marco legal y otras podrían procurarlo.

Creo necesario recordar un hecho que, aunque obvio, nadie mencionó. En el Uruguay se realizaron elecciones y cambió el Parlamento de la República. Entonces, se podrían buscar nuevos acuerdos y marcos legales, lo que no es un tema menor. Entonces, cuando se expresa que la legislación no posibilita determinados hechos, podemos señalar que es posible auscultar rápidamente si la norma permite otros marcos legales. Además, personalmente debo manifestar que de esta forma no se soluciona el tema. No creo que se trate de un problema de los funcionarios, sobre el que se ha hecho tanto hincapié. Entiendo que, por suerte, el Uruguay es mucho más que los funcionarios de PLUNA. Por lo tanto, podemos encontrar un mecanismo para solucionar el problema de los empleados del ente, pero sin llegar a resolver el del organismo. Reitero que no se trata sólo del tema de los funcionarios, más allá de que se busquen las fórmulas de atender la cuestión de sensibilidad social que se genera. Existe una dificultad mayor: el país que tiene recursos escasos los destina al lugar donde no debe hacerlo. Ese es el tema central y para él, reitero, existen varias soluciones.

En mi opinión, la salida en la que, de alguna forma, el país se embarcó --que hoy está próxima a ser firmada-- no me convence, porque la persona que va a ser socia del Estado no es solvente. Si no lo es, dentro de dos o tres años volveremos a discutir el tema de PLUNA. Tan es así que quien toma la resolución --más allá de la responsabilidad que tenga el señor Ministro-- es un Directorio que se designó para ello. Es cierto que el marco legal lo permite; personalmente, no expresé que existieran irregularidades, sino que si el

cn

Directorio del ente hubiera llegado a la misma conclusión que el anterior y no se hubieran realizado las elecciones nacionales, el Presidente Lacalle los habría removido y designado otras dos personas. Repito que nadie ha mencionado el hecho de que se está actuando en un marco irregular. Inclusive, los abogados elaboraron un informe y el nuevo Directorio solicitó una opinión más amplia, para generar otro marco. En ese sentido, en el documento se afirma que el marco no es ilegal.

Recalco que no sostuve que hubiera irregularidades o cosas oscuras, sino simplemente que dentro de dos años el Parlamento deberá estudiar nuevamente el problema del ente y el Estado tendrá que destinar nuevos recursos. Entonces, me pregunto si no podemos auscultar otras soluciones, aunque ello implique un cambio en el marco legal. Por supuesto que ese es un tema de la Comisión y no del Directorio de PLUNA.

No se nos puede expresar que no queremos solucionar la situación del Ente; por el contrario, queremos hallar una salida que impida que dentro de dos años el asunto nuevamente rebote en las arcas del Estado.

SEÑOR VIRGILI.- En primer lugar, deseo expresar que no estamos juzgando al Directorio de PLUNA, porque no se llega a este negocio por su actuación, sino por una circunstancia que todos conocemos. Las pérdidas del ente son tremendas y el país no las puede soportar.

El señor Senador Michelini ha expresado su punto de vista y parecería que tiene la bola de cristal, porque ha vislumbrado que dentro de dos o tres años nos encontraremos nuevamente ante esta situación. Personalmente, no estaría tan seguro de ello, porque está involucrada gente que está invirtiendo U$S 7:800.000 en este negocio. Por un lado, tiene garantías por U$S 4:500.000; por otro, utiliza U$S 1:500.000 para crear la sociedad; asimismo, debe aportar U$S 2:000.000 y, por no cumplir con el contrato, debe abonar U$S 300.000 en concepto de multas. Todo esto totaliza U$S 7:800.000. No creo que haya empresarios que desperdicien esa cifra; obviamente, piensan que el negocio puede ser fructífero.

cn

A mi entender, PLUNA es una pesada carga para el Estado, por lo que hay dos caminos a seguir: se cierra o se vende. El doctor que se retiró expresó que el cierre de la empresa le costaría al Estado U$S 40.000. ¿Cómo esta empresa va a dejarnos más ventajas de las que ya tiene PLUNA? Con el correr del tiempo, alguien deberá verificar las actuaciones de esta empresa y estar vigilante, pero no creo que pueda transitar -máxime si tenemos en cuenta que parte de sus acciones serán del Estado- por caminos antojadizos. He escuchado con atención las explicaciones del señor Ministro y de la señora Presidenta del Directorio de PLUNA, así como la exposición del señor Bugallo, a quien quiero decirle que no se sienta preocupado. Esto viene desde muy lejos. Es cierto que las Primeras Líneas Uruguayas de Navegación Aérea es algo que uno tiene muy adentro de su alma y que los funcionarios, que son gente que vive en este país, deben tener la participación debida y ser respetados. Pero debemos admitir que solamente hay dos caminos: cerrar la empresa o venderla; esta es mi opinión y tengo razones para sostenerla. Muchas veces, al pasar por esos caminos y ver tantas casitas de lata, uno piensa cuántos problemas se podrían solucionar con U$S 20:000.000 o U$S 25:000.000 por año. Además, ni siquiera se trata de una Institución con fines sociales; sus clientes son personas que tienen medios de vida más importantes, ya que se trata de gente que viaja.

En definitiva, voy a apoyar que la empresa se venda. Si realmente, dentro de dos años, sucede lo que ha mencionado el señor Senador Michelini, seré el primero en reconocer que soy culpable. Pero pienso que esto no va a suceder; no creo que nadie venga a invertir U$S 7:800.000 pensando que se va a fundir dentro de dos años. Además, se hacen cargo de un pasivo de U$S 14:000.000. Personalmente, no lo haría; a esta altura de mi vida, no hago ningún negocio, pero menos haría uno de este tipo.

SEÑORA ARISMENDI.- He manifestado en otras oportunidades que la función de la Comisión, cuando trabaja con invitados, es informarse e interrogar sobre aquellos puntos que no están claros y sobre los cuales después se podrá emitir opinión, debatir y evaluarlos políticamente. Podemos tener puntos de vista distintos sobre este tema, pero todos tenemos la

cn

preocupación de encontrar una solución a este problema que tenga los menores costos para la sociedad uruguaya. Creo que este no es un problema aislado, sino que está vinculado a otras soluciones que estamos buscando en este tiempo, por lo que, desgraciadamente, PLUNA pasaría a ser una especie de conejillo de Indias para procesos futuros.

En definitiva, señor Presidente, propongo que, en la medida en que tengamos mayor necesidad de información, hagamos las consultas necesarias y reservemos para el ámbito de la Comisión las valoraciones políticas o de gestión que se puedan hacer. En esta instancia, en la cual estamos recabando información, podemos preguntar por las razones; evaluar cuáles fueron no restándole tiempo a la labor de nuestros invitados. Aclaro que no estoy queriendo coartar, de ninguna manera, a los integrantes de la Comisión, pero sugiero que reservemos nuestras consideraciones políticas para otro momento y nos ciñamos estrictamente a la labor que nos corresponde.

SEÑORA MEDERO.- Coincido totalmente con lo expresado por la señora Senadora Arismendi. Muchos de los temas que se han tocado en esta sesión son de responsabilidad y competencia del Senado y del Parlamento, como los relativos a las modificaciones legales e, incluso, los referentes a la aprobación de las venias para los nuevos Directores. Nuestra posición es la de administrar en forma interina la empresa, como mencionaba el señor Senador Michelini.

Simplemente, quería señalar, en cuanto a nuestra designación, que cuando fuimos designados en PLUNA no nos pusieron para hacer un deber ni se nos impuso un mandato, como hubiera parecido querer decir el señor Senador Michelini. Por otro lado, con respecto a la juridicidad de nuestra designación, tengo en mi poder un informe de la asesoría jurídica de la Presidencia, a la que solicité información sobre la legalidad de esta designación. El Secretario de la Presidencia, doctor Elías Bluth, me ha enviado el informe que, por unanimidad, concluye que la resolución del Poder Ejecutivo de noviembre de 1994, por la que se designa Presidente y Vicepresidente interinos de PLUNA, a los efectos de asegurar el normal funcionamiento del Ente y hasta tanto

no se provea definitivamente la vacante, no viola precepto constitucional o legal alguno. Tengo copia de esta resolución de la Sala de Abogacía de la Presidencia de la República. Obviamente, no me toca juzgar algo en lo que estoy involucrada.

SEÑOR MICHELINI.- Sería oportuno que se nos entregara una copia de ese informe.

SEÑORA MEDERO.- Con mucho gusto, señor Senador.

En cuanto a la solvencia de los nuevos accionistas de PLUNA S.A., quiero decir que este tema ha sido analizado y evaluado de acuerdo con las consideraciones del pliego. Coincido con lo que ha señalado el señor Senador Virgili en cuanto a que se trata de inversionistas que van a arriesgar su capital, por lo que van a procurar que esta empresa tenga éxito. Creo que, si consideramos la estimación del señor Senador Virgili, nos estamos quedando cortos con las cifras, porque debemos considerar el dinero que deben aportar más las responsabilidades con respecto a la deuda a la cual se obligan, más el capital de giro, que deberán incorporar para hacer funcionar en forma más adecuada a la compañía de manera que pueda producir ingresos. Por lo tanto, quisiera que podamos pensar en forma más optimista en el futuro y que no seamos conejillos de Indias, sino que realmente podamos resolver, de acuerdo con la ley y la reglamentación, una situación que ha causado perjuicios a la sociedad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Deseo agradecer a nuestros visitantes su presencia en la Comisión, expresándoles la juridad de que nos hemos enriquecido enormemente con sus explicaciones, que era el objetivo fundamental de esta sesión.

En lo que me es particular, me quedo muy tranquilo, dado que en lo que respecta a la moralidad del proceso, estoy convencido de que el mismo es totalmente cristalino.

Además, quiero dejar expresa constancia de que el pliego de condiciones se ha visto reforzado de manera sustancial, en lo que respecta al texto del contrato, que hemos estudiado en la mañana de hoy.

cn

[redacted]

25x

Reitero nuestro agradecimiento, diciendo a nuestros visitantes que esperamos seguir en contacto con ellos.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 13 y 1 minuto)

cn